ER HOSTELERIA

REVISTA PROFESIONAL DE EQUIPAMIENTO OPERADORES Y HOSTELERIA

Número 145
edición quincenal
primera quincena junio 1993
PRECIO 350 PESETAS
tirada: 12.000 ejemplares

edita PEVSA
Plaza Duque de Medinaceli, 5
Tel. (93) 318 02 36 / 318 16 82
Fax (93) 302 29 54
08002 BARCELONA

# Fallido intento de la CNJ por vincular las decisiones de la CSJ

## *La Comisión Sectorial rechaza el documento sugerido por la Administración central*

**Las siete Comunidades Autónomas en poder de competencias exclusivas sobre Juego rechazaron firmar el documento presentado por la CNJ que contenía las funciones asignadas a la futura Conferencia Sectorial del Juego, según ha podido saber «ER». Los ministerios de Interior y Administraciones Públicas no sugerían una relación de materias susceptibles de ser competencia de la mencionada Conferencia, tal como se había acordado en la anterior cumbre de la Comisión, sino que diseñaban un proyecto que en algunos casos, *«reflejaba una legación de competencias en poder de las Comunidades Autónomas»*, coinciden en señalar miembros de este organismo de coordinación en política de Juego. El contenido del documento expuesto por la Administración central durante la reunión celebrada en Madrid es enjuiciado como un intento por contrarrestar las facultades asumidas en los respectivos Estatutos de Autonomía que los siete Parlamentos autonómicos ya se han ocupado de legislar.**

*(Página 5)*

*Fabriciano Torrecillas y Ramón María Esteva, miembros de la CSJ*

# El operativo de la Brigada en 1992

La actividad sancionadora de la Brigada de Juego en las diecisiete Comunidades Autónomas ha supuesto el dictado de 3.611 resoluciones sancionadoras, que han significado un importe por valor de 2.405 millones de pesetas en multas.

*(Página 3)*

# Extremadura, ilusiones a corto plazo

*La asociación AEMEXA, interlocutor del automático ante la Administración*

La hostelería extremeña confía en una mayor presencia de la Junta de Extremadura en su proyección futura. Mientras, el parque de «B» sigue disminuyendo lenta, pero inexorablemente.

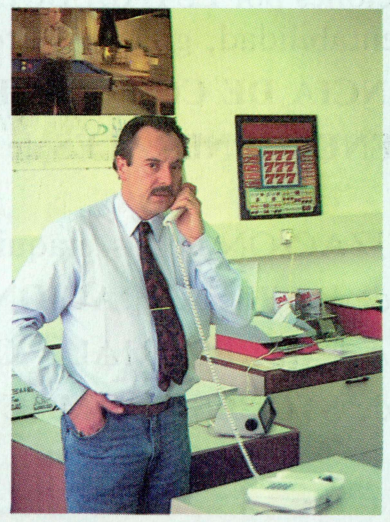
*(Páginas 10 y 11)*

# Visita al Laboratorio de Ensayos

La requisitoria establecida en la reglamentación catalana de máquinas recreativas instando a la revisión de aquellas máquinas fabricadas hace cuatro o más años ha reavivado el papel del Laboratorio de Análisis y Ensayos de Catalunya.

La ingente labor que espera antes del 31 de julio, no es óbice para que su jefe de inspección técnica, Eduard Sáinz, apueste por una prestación de servicios a todas las operadoras y fabricantes españolas.

*(Páginas 12 y 13)*



*Eduard Sáinz, jefe de la Inspección Técnica del Laboratori*

## Sumario

8
Un alto dirigente de la CEOE sugiere la renuncia al sistema de módulos

9
Sega-Sonic cumple sus primeros 25 años

15
Crece el volumen de ventas de agua mineral envasada

16
Los videojuegos causan furor en Egipto

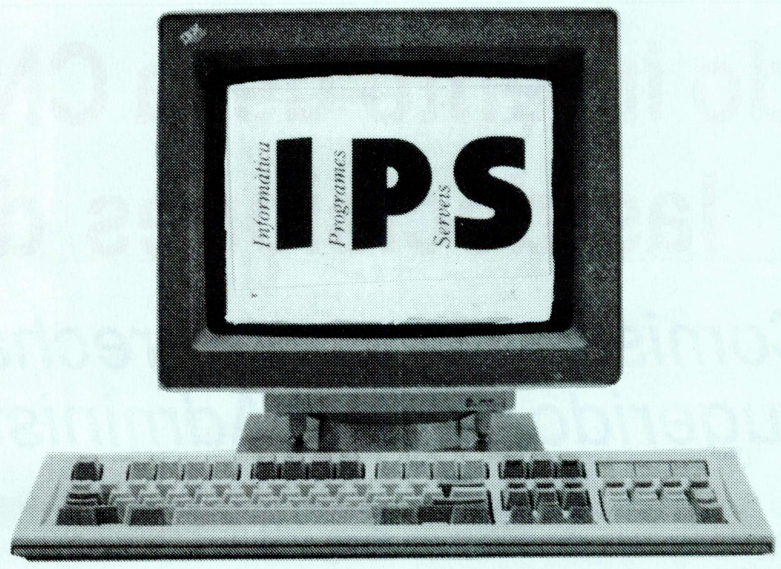
19
Anuncios Clasificados (sección gratuita)

Informàtica Programes IPS Serveis

*c/. Girona, 96, 2.º, 1.ª*
*08009 Barcelona*
*Tel.: (93) 459 17 88*
*Fax: (93) 258 86 71*

# CONTINUAMOS MEJORANDO LAS SOLUCIONES PARA EL CONTROL DE SU EMPRESA OPERADORA

- **PROGRAMA GENERAL DE CONTROL PARA EMPRESAS OPERADORAS.**
- **PERMITE CONTROLAR 99 EMPRESAS.**
- **ENLACE CON CONTABILIDAD.**
- **TERMINALES PORTATILES DE CAPTURA DE DATOS.**
- **CONSTANTE ACTUALIZACION SEGUN NECESIDADES DEL SECTOR**




## CARACTERISTICAS PRINCIPALES

— **DIFERENTES MODELOS**, A, B, infantiles, billares, dardos, etc.
— Máquinas, placas y establecimientos con gran información y ficha sin límite de datos y comentarios.
— **INSTALACION** de MAQUINAS y PLACAS DE VIDEO JUEGOS.
— Entrada de **RECAUDACIONES** con análisis de contadores, sus diferencias, % de premio de la máquina. Acumula dicha información durante toda la vida de la máquina. Listar, consultar y modificar cualquier recaudación.
— Control de **CANTIDADES RETENIDAS SOBRE LA RECAUDACION**.
— Control de **AVERIAS** por máquinas, modelos, mecánicos, establecimientos.
— **GASTOS** por MAQUINAS, compras, tasas, licencias, etc.
— Gastos por ESTABLECIMIENTOS.
— ALBARANES de recaudación con establecimientos y máquinas a recaudar.
— **FACTURACION** de los establecimientos y la empresa operadora. Libro registro facturas recibidas y emitidas. Facturación superior a 500.000 pts.
— **DOCUMENTOS OFICIALES**, tasas, licencias, boletines instalación, etc.
— **RECAUDACIONES** por MODELOS con totales, medias, gráficas.
— Recaudaciones por MAQUINAS, entre fechas, diarios, semanales, mensuales, anuales, medias, máquinas rentables, gráficas, ordenados de mayor a menor recaudación, etc. Vencimientos boletines de instalación.
— Recaudaciones por PLACAS, medias, ordenadas, por establecimientos, etc.
— Recaudaciones por ESTABLECIMIENTOS, entre fechas, diarios, semanales, mensuales, anuales, de rentabilidad, gráficas, ordenados, etc.
— **DIFERENCIA DE CONTADORES** por máquinas, fechas, establecimientos, etc.
— **RESUMENES GENERALES** de ingresos y gastos por máquinas, establecimientos, de la explotación.
— AMORTIZACION de las máquinas.
— Control de las **RECAUDACIONES HISTORICAS** de máquinas, placas, bares.
— AGENDA EMPRESARIAL y **CONTROL GENERAL DE INGRESOS Y GASTOS** varios.
— Control de **STOCKS y ALMACEN**.

# Balance al operativo de la Brigada en 1992

Las unidades sancionadoras competentes de la Comisión Nacional del Juego (CNJ), Gobiernos Civiles y Comunidades Autónomas con competencias exclusivas, excepción hecha de Catalunya, Galicia y País Vasco, dictaron a lo largo de 1992 3.611 resoluciones sancionadoras que han supuesto un importe total de 2.405,5 millones de pesetas en multas por diferentes infracciones leves, graves o muy graves, según recoge la memoria anual del Ministerio del Interior, que recoge una amplia estadística del Juego en en España.

La labor operativa es llevada cabo por las Fuerzas de Seguridad del Estado y particularmente por la Brigada Especial del Juego o unidades similares de las Comunidades Autónomas que disponen de policías autonómicas.

*Casi 4.000 inspecciones fueron realizadas en salones recreativos, pero únicamente se levantaron 3.051 actas*

## Nula *ilegalidad*

Un total de 70.887 máquinas recreativas fueron inspeccionadas durante 1992, según reza en las cifras de Interior. Una cantidad importante que, sin embargo, al precintarse únicamente 1.016 y desprecintarse apenas 635 destaca la escasa ilegalidad existente en este terreno cifrada en menos de 400 máquinas.

Estas mismas cifras señalan la denuncia de 5.518 máquinas y la destrucción de 7.823.

En cuanto a las inspecciones de salones recreativos fueron realizadas 3.654 durante todo el ejercicio, levantándose acta en 3.051 oportunidades.

Casinos y bingos también revelan la escasez de ilegalidad. En los casinos sobre un total de 1.840 inspecciones efectuadas, únicamente tres actas fueron ejecutadas. Mientras, en los bingos se llevaron a cabo 4.721 inspecciones con 747 actas.

El claro síntoma de normalidad permite adivinar que un gran número de las infracciones han coincidido en muchas oportunidades con errores causados por el mismo trámite administrativo.

## Informes

Durante el pasado año fueron emitidos 1.449 informes de locales de apertura de salas. No llegaron a un millar las diligencias tramitadas (904) y se detuvieron a 54 personas.

481 denuncias por juegos clandestinos fueron trasladadas hasta las Fuerzas de Seguridad del Estado y 3.414 informes se elaboraron respecto de establecimientos de hostelería, principalmente bares.

La potestad sancionadora basada en las actas levantadas corresponde a los Gobiernos Civiles y Delegaciones del Gobierno en los supuestos de faltas graves y leves. Sólo a la CNJ le corresponde tramitar las infracciones tipificadas en la Ley 34/87, de 26 de diciembre, sobre la Potestad Sancionadora de la Administración Pública con el apelativo de *«muy graves»*.

A tenor de las cifras anteriormente mencionadas se establecen unos porcentajes que, no obstante, obedecen a razonamientos muy relativos. Así, las máquinas recreativas representan el 58,06 por ciento de las resoluciones sancionadoras; los juegos ilegales, boletos y similares, el 23,31 por ciento y los bingos y casinos, el 16,58 y el 1,95 por ciento, respectivamente.

## *La CNJ emitió 3.414 informes sobre bares*

Por último, las cifras aportadas por Interior establecen que el parque de máquinas de tipo «B» existente en España el pasado 31 de diciembre se situaba en 134.667 modelos en las siete autonomías en poder de competencias, lo cual significaba una disminución del 2,6 por ciento respecto del ejercicio anterior, 3.489 máquinas menos. Mientras, en las comunidades dentro del área de influencia de la CNJ, esta cantidad se situaba en 85.890 máquinas, una reducción del 9,1 por ciento , es decir, 8.591 «B» menos.•

**ER — Hostelería Informe quincenal**

**Edita:** P.E.V.S.A.
Plaza Duque de Medinaceli, 5
Teléfonos (93) 318 16 82 - 318 02 86
Fax (93) 302 29 54
08002 Barcelona (España)

Depósito Legal: B-25259-87

**Se solicitará control OJD**

**Fotocomposición, Montaje y Fotomecánica:**
PEVSA - Telf. (93) 302 24 40
Fax (93) 302 29 54
**Impresión:**
AGPOGRAF, S.A.

**Director en funciones:**
Oscar Delgado
**Redacción:**
Edurne Romo
**Fotografías:**
Francisco Díaz Pagador
**Publicidad y Relaciones Públicas:**
Esteban Carranza Machado (Consejero)
Carme Garcia i Freixedas
**Diseño y Maquetación:**
Jordi Font y J.J. Martínez

**Administración:**
Begoña Guillén
**Suscripciones:**
Roger Mantolán
**Consejo Asesor:** Siro Bayón
Esteban Carranza
Fernando Martínez

**Queda prohibida la reproducción total o parcial del contenido de esta publicación sin autorización previa por escrito de la Sociedad Editora. La opinión de ER queda reflejada en el Editorial, siendo responsabilidad de los colaboradores las opiniones que pueden vertir en sus artículos.**

ER

## El "gol" no entró por la escuadra

Ciertas actitudes de la Administración central demuestran "de facto" lo que "de iure" no parece tener vuelta de hoja: las competencias que sobre Juego disfrutan desde la cesión a sus respectivos Estatutos de Autonomía siete Comunidades del Estado: Catalunya, País Vasco, Canarias, Andalucía, Navarra, Galicia y Comunidad Valenciana. Lo sucedido recientemente en el curso de la última reunión de la Comisión Sectorial parece confirmar este extremo.

Era comprensible el interés de la CNJ en agilizar el proceso de configuración de la Conferencia Sectorial a la vista de la coyuntura competencial que actualmente ocupa a las restantes diez autonomías, a pesar del inicial anuncio del organismo dependiente de Interior por aplazar "sine die" esta reunión, al ser convocada la cita electoral del 6-J. Naturalmente la Administración central era la primer interesada en solucionar a corto plazo la vertebración de la futura CSJ cuando todavía son siete sus interlocutores, y no diecisiete.

Interior y Administraciones Públicas quisieron liquidar de un plumazo el problema de regulación que afecta a este título competencial desde que en 1982 se admitió transferir la facultad sobre juegos de suerte, envite y azar a determinadas comunidades, a través de sus Estatutos. De ahí que las propuestas apuntadas por ambos Ministerios en esta reciente reunión únicamente dan pie a dos lecturas. Aquella que responde a un plan maquiavélicamente trazado que intenta una disimulada sustracción de parte de las competencias asumidas por las "siete", o bien la que emana del despiste mayúsculo de los autores del documento. El hecho de que los representantes de la Administración retiraran de inmediato su pretensión de la mesa de negociaciones inclina a apostar mucho más por la primera de las opciones.

Esta actitud sorprende, pues a buen seguro todas las Administraciones implicadas coinciden en lo sustancial del proyecto, que es la preservación de la unidad de mercado. Reiteradamente sus representantes se han manifestado en este sentido.

Quiso Interior adelantarse al cumplimiento de todo el programa de cesión de competencias. Pero la dificultad de la empresa emprendida radica en el origen mismo de la competencia, y la Administración central se ha demorado en exceso en hallar una vertebración coherente a este complejo procedimiento jurídico.... Quizás para mayor regocijo de las diez Comunidades Autónomas, que en breve, asumirán la capacidad de legislar y ejecutar autónomamente en este terreno.

Alertaba "ER" recientemente sobre el riesgo de burocratización que conllevaba el diseño de la nueva Conferencia Sectorial, donde no sólo participaría el titular de Interior, sino que además contaría con la participación de los distintos consejeros de Interior o Economía y Hacienda de las diecisiete Comunidades Autónomas. Ese factor, que puede restar agilidad al papel de la CSJ, constituye otro factor a considerar en el futuro.

# G R A T I S

**AL SUSCRIBIRSE O RENOVAR SU SUSCRIPCION POR UN AÑO**
**A "ER"/HOSTELERIA**
**LE REGALAMOS UNA MAGNIFICA OBRA DE ARTE**
**EXCLUSIVA**

* Se trata de una verdadera OBRA DE ARTE realizada por un artista conocido y cotizado.
* Es una OBRA EXCLUSIVA, realizada para ER/HOSTELERIA.
* Tiene un valor de mercado superior a 6.000 pesetas y un valor estético elevado de acuerdo con el gusto de cada uno. Tiene el valor simbólico del momento de la vida empresarial que vivimos.
* Se trata de una obra limitada a 250 ejemplares numerados y firmados por el autor.
* Ud. obtiene suscribiéndose una buena información y una obra de ARTE que le compensa ampliamente del precio que paga.

# Xavier Clares

Serigrafía 6 colores
Realizada en T. G. BINOMI
Sobre papel Fabriano de 250 gr.
250 ejemplares + 50 P.A.
Numerados y firmados por el autor
Dimensiones del papel 210 x 298 mm. - Dimensiones de la mancha 170 x 230 mm.

SUSCRIBASE Y OBTENDRA TOTALMENTE GRATIS LA SERIGRAFIA

Don .....
Calle ..... n.º ..... Piso .....
Cod. Postal ..... Ciudad ..... Provincia .....
Teléfono (.....) ..... N.I.F. .....

- ❑ Pago en efectivo ..... 7.500 PTS. (IVA INCLUIDO)
- ❑ Cheque bancario ..... 7.500 PTS. (IVA INCLUIDO)
- ❑ Contra reembolso ..... 7.500 PTS. (IVA INCLUIDO)

"ER"/HOSTELERIA: Plaza Duque de Medinaceli, 5, 1.º - Teléfono (93) 318 02 36
Fax (93) 302 29 54 - 08002 Barcelona

# Interior fracasa el intento de convenio con las Comunidades Autónomas

Aprisa y corriendo la Comisión Nacional del Juego (CNJ) quiso solucionar de un plumazo una de las grandes cuestiones que Mendioroz dejó sin resolver: la futura vertebración de la Conferencia Sectorial del Juego.

«ER» se hacía eco recientemente de las manifestaciones de Francisco Cruz De Castro, que consideraba oportuno aplazar *«sine die»* una nueva reunión de la Comisión Sectorial inicialmente prevista para el 20 de abril. Una decisión que no estaba exento de sorpresa, considerando la próxima asunción de competencias por las otras diez Comunidades Autónomas.

Sin embargo, la prisas volvieron a protagonizar la primera semana de mayo en el seno de la CNJ. Apenas días después de considerar conveniente el aplazamiento, Interior invitaba al resto de miembros de la Comisión a reunirse en Madrid.

Sorprendentemente para los representantes autonómicos asistentes al acto, muy al contrario de lo acordado en la anterior convocatoria, la CNJ expuso un documento que pretendía sintetizar las competencias que, a su juicio, corresponderían a la futura Conferencia Sectorial. Un organismo, que según dispone la Ley de Procedimiento Administrativo, tendría capacidad vinculante.

Pero aquí no se acabarían las sorpresas. El anterior encuentro había propiciado el esbozo de lo que sería la futura Conferencia y se relegaba para la siguiente reunión el análisis de la lista de materias que entrarían dentro de la competencia de tal Conferencia.

Pero la CNJ, lejos de diseñar un proyecto de estudio, proponía un ambicioso documento que, a juicio de las autonomías allí presentes, invitaba a una *«absoluta cesión de competencias de las Comunidades Autónomas a la Administración central»*.

*La reunión celebrada en Madrid reunió a representantes de las siete autonomías con competencias*

## Escaso rigor

*«El documento que se nos colocó sobre la mesa no sólo revelaba grandes deficiencias jurídicas, sino que además presuponía aspectos que todavía no habíamos concretado las Comunidades Autónomas»*, ha declarado a esta redacción un miembro de la Comisión Sectorial del Juego asistente a la reunión. *«No obstante, los representantes de la Administración central allí presentes pronto se percataron que el planteamiento por ellos expuesto no era el adecuado»*, reconoce otro de los asistentes.

El poco rigor del documento fue unánimemente repudiado por las autonomías en poder de competencias sobre Juego. De ahí que se optara por la discusión de cada uno de los títulos susceptibles de ser abordados por la futura Conferencia, con el fin de concretar aquellos elementos motivo de conflicto entre Administración central y Administraciones autonómicas con competencias.

Sobre la mesa aparecieron cuestiones tales como: creación de un registro nacional tanto para fabricantes como para operadores, un registro de Prohibidos de ámbito estatal, creación de un registro para la homologación de material de juego, la posibilidad de fijar una fianza única, la publicidad, etcétera.

Se trata de una relación susceptible de gran debate jurídico porque incide sobre materias en poder de siete Comunidades Autónomas. *«Temas lo suficientemente complejos como para ser resuelto de un plumazo»*.

## Poder de decisión

Durante los cuatro años de gestión de la Comisión Sectorial las diferentes Administraciones con competencias han coordinado sus acciones con el fin de preservar la lógica unidad de mercado.

El proyecto que emana de la Ley de Procedimiento y Régimen de las Administraciones Públicas significa un avance cualitativamente trascendente, en tanto incorpora el carácter vinculante de las decisiones adoptadas en el seno de la Conferencia Sectorial.

*Cada materia exigirá de un convenio de coordinación*

Aplicar este principio sin una previa negociación contradice la capacidad legislativa otorgada a cada una de las Comunidades con competencias, a través de sus respectivos Estatutos de Autonomía y desarrollada mediante sus propias leyes y reglamentos.

La pretensión de la Administración aceleraba en exceso un proceso que requiere un tratamiento mucho más cadencioso.

La impresión recabada por esta redacción en medios autonómicos es que la la Administración central ha tratado de regular demasiados aspectos que, además, debido a su complejidad, exigen de un debate mucho más pormenorizado.

La creación de un nuevo órgano que regula las relaciones entre Administración central y autonomías sirve como excusa para formular una nueva pregunta: ¿cómo se llevará a cabo el procedimiento de coordinación administrativa, una vez asumido este nuevo estadio de las relaciones interautonómicas?

Esta es la gran cuestión que tras la última reunión queda pendiente de dilucidar, probablemente en el próximo encuentro previsto a comienzos del mes de julio.

Seguramente será en el curso de esta reunión cuando comience el verdadero debate sobre los aspectos técnicos de cada uno de los convenios (fianzas, homologación...) de coordinación que deberán materializarse bilateralmente.

## Las prisas de la CNJ

Las comunidades consideran innegociable que la capcidad ejecutiva de las decisiones adoptadas en el marco de la Conferencia sea competencia de la propia autonomía. En ese sentido cabría definir claramente las facultades conferidas a la CNJ en el futuro, aunque parecen coincidir en restringir su labor a una mera función coordinadora.

La celeridad en la convocatoria de la reunión por los Ministerios del Interior y de Administraciones Públicas sigue siendo un misterio por resolver.

*Determinar los asuntos de la Conferencia será un proceso lento*

No obstante, hay poderosas razones para creer que la tentativa de la Administración central pretendía adelantarse a la definitiva consumación del traspaso de competencias sobre juego a las diez Comunidades Autónomas que asumen tal materia mediante la Ley Orgánica aprobada por el Parlamento a finales de la pasada legislatura.

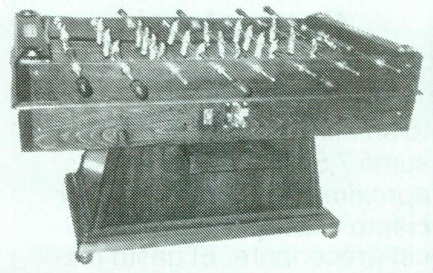
En este proceso la Administración central se ha quedado con muy poco margen de maniobra debido a las peculiaridades administrativas que regulan esta actividad. La CNJ ha intentado solucionar un problema cuando todavía son siete sus interlocutores en la mesa de negociaciones. Probablemente haya quemado su último cartucho. Nadie sabía a ciencia cierta al cierre de la presente edición de «ER», si en la próxima reunión de Comisión serían siete o diecisiete las autonomías representadas. Las dificultades competenciales de la CNJ se multiplican por diecisiete.

La próxima reunión de la Comisión Sectorial del Juego prevista para los primeros días del mes de julio deberán servir como punto de partida a ese análisis que las autonomías han testimoniado al director general de la CNJ, Francisco Cruz De Castro, como absolutamente perentorio. •

FABRICANTES DE FUTBOLINES Y RECAMBIOS

FUTBOLINES BARNIE

• Fabricación propia de futbolines en haya de primera calidad



• Máxima fiabilidad mecánica
• Los mejores del mercado en calidad y precio

Dante Alighieri, 168, local 1 - Teléfono (93) 357.68.41 - 08032 Barcelona

# Menor consumo alimentario en hostelería

Los españoles consuminos menos fuera de nuestro hogar durante 1992, según se desprende de un estudio sobre el consumo que ha elaborado el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Este indicador rompe el crecimiento mantenido que se había evidenciado durante los últimos cinco años.

Así, el volumen de gasto realizado en los sectores de la hostelería y la restauración (restaurantes y bares) disminuyó el 4 por ciento respecto del año precedente, una circunstancia que ha paralizado el trasvase de consumo que se estaba generando desde los propios hogares, donde el incremento se refleja en un 2,7 por ciento.

El gasto total en alimentación durante 1992 alcanzó el 24,7 por ciento de los ingresos generados por la familia, guarismo sensiblemente superior al 19 por ciento que destinaron el resto de países de la Europa occidental. Una diferencia ostensible que el Ministerio de Agricultura, Consumo y Alimentación achaca al nivel de rentas.

Las comunidades incluidas en el área norte y noreste del país son las que más dinero destinan al gasto alimentario, mientras que Canarias y Andalucía son las que menos gasto aportaron.

### Gasto global

En cifras absolutas el gasto en alimentos durante 1992 sumó 7,5 billones de pesetas, aproximadamente el 1 por ciento más que en el ejercicio precedente. El gasto medio por habitante se fijó en 144.863 pesetas.

Casi 1,7 billones de pesetas, el 22,8 por ciento del total, correspondió a gastos de suministro de bares y restaurantes, mientras el abastecimiento doméstico significaba el 75,1 por ciento con 5,6 billones de pesetas en total.

### Pimes

Las empresas de alimentación de propiedad familiar representan en la actualidad el 48 por ciento del total de las exportaciones españolas que el sector alimentario proyecta al exterior, según revela un reciente estudio del Instituto de Estudios Superiores de la Empresa (IESE).

*El suministro de bares y restaurantes supuso 1,7 billones de pesetas*

Estas empresas, concentradas preferentemente en Catalunya, Andalucía y la Comunidad Valenciana, representan el 40 por ciento de la facturación global, así como de las inversiones y de la ocupación sectorial.

Precisamente fue el sector de la alimentación el que más invirtió en publicidad a lo largo de 1992 con un total de 98.684 millones de pesetas, nada menos que un 47 por ciento más.

El sector de bebidas no se anduvo a la zaga, aunque a gran distancia del primero, con 42.125 millones de pesetas, un 37,9 por ciento más.

La alimentación invirtió en 57.623 inserciones en cadenas de televisión con cobertura nacional.•

**Inversión publicitaria en TV por sectores en 1992 (*)**

| Sectores | 1992 | % |
|---|---|---|
| Alimentación | 98.684 | +47,0 |
| Bebidas | 42.125 | +37,9 |
| Construcción | 862 | +21,1 |
| *Cultura y ocio* | 74.441 | +44,5 |
| Energía | 1.775 | +7,8 |
| Farmacia | 9.964 | +83,7 |
| Finanzas | 19.214 | +13,3 |
| *Hogar e Instal.* | 13.248 | +70,4 |
| Limpieza | 41.427 | +87,7 |
| Maquinaria | 363 | -34,6 |

*Fuente: Universal Media*

*(*) cifras en millones de pesetas*

# El influjo de depreciar la peseta

Como un auténtico «*balón de oxígeno*» ha sido valorado por la Federación de Industrias de Alimentación y Bebidas (FIAB) la última depreciación de la peseta de cara al futuro del sector de la alimentación.

*Acogida óptima a la reciente decisión gubernamental*

Las primeras consecuencias ya han sido perceptibles entre diferentes compañías del ramo que no ocultan su satisfacción por la influencia que tal acción redundará a largo plazo.

Algunas fuentes sectoriales no dudan en calificar que una de las primeras consecuencias de la medida será el freno a la invasión de vinos de procedencia extranjera.

Otros muchos tildan de tardía la medida, mientras que algunas fuentes reconocen la perentoriedad de preservar el actual status de precios de los productos alimenticios.

La noticia de la depreciación de la peseta llega justo en un instante de grave erosión financiera para el conjunto de la alimentación, tal como indicaba «ER» en ediciones anteriores. La deuda que Hacienda mantenía con este sector se cifraba en más de 60.000 millones de pesetas, causa motivada principalmente por la modificación en el tipo de IVA al cual se acogían estos productos.•

*Cantabria*

# El casino urge reinversiones

Un reciente estudio elaborado por la auditora Ernst & Young revela que el Gran Casino de Santander precisa desembolsar 600 millones de pesetas si quiere evitar la quiebra.

El estudio pone de manifiesto las enormes dificultades que atraviesa este establecimiento afectado durante varios años de un balance ciertamente negativo, al margen de verse afectado por la generalizada crisis económica.

Determinadas fuerzas políticas han resaltado que si un jugador tiene la oportunidad de obtener una noche 25 millones de pesetas, el casino no tendría liquidez para abonarle la citada cantidad.•

*Catalunya*

# Las ITM, a buen ritmo, pero «*carísimas*»

El Laboratorio de Inspección Técnica de máquinas recreativas de Catalunya ha desmentido, a través de su jefe de servicio Eduard Sáinz, el hecho de que no sean concedidas facilidades a las empresas operadoras en el instante de abonar la tarifa de 13.500 pesetas en que se valora realizar la ITM, prueba exigida en la reglamentación emitida a comienzos del presente año por la Generalitat de Catalunya.

*Queja empresarial porque su precio es superior a cualquier ITV*

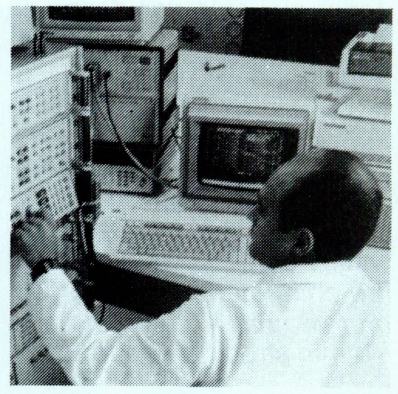
El Laboratorio considera coherente establecer esta medida de flexibilidad por lo que en la mayoría de los casos exige un pago a cuenta que trata de ajustarse a las disponibilidades de la operadora. «*Incluso hemos tenido en consideración aquellos casos en que se tratan de máquinas de temporada. Siempre ajustándonos a las necesidades*».

Evidentemente para aquellas empresas de gran volumen de máquinas esta flexibilidad era absolutamente precisa, puesto que si no fuera así, el coste sería elevadísimo (se hablaría de cientos de miles de pesetas).

Sáinz insiste en que los certificados de revisión técnica se otorgan, una vez revisadas las máquinas. La certificación es absolutamente necesaria para que posteriormente la Generalitat de Catalunya conceda el alta de la máquina.

### Excesivo coste

Al margen del revuelo que entre las operadoras levanta la exigencia de superar la Inspección Técnica a toda aquella máquina de cuatro o más años de fabricación, lo cierto es que las operadoras no comprenden cómo la ITM se estima en un coste de 13.500 pesetas, cuando una revisión del automóvil (como es la ITV) no cuesta sino la cuarta parte de ese precio.



*El número de inspecciones se intensificará a finales de junio*

Fuentes de las operadoras se preguntan cuál es la razón de esa discriminación de coste. La pregunta queda ahí.

Mientras, el Laboratorio continúa a buen ritmo el número de inspecciones por toda Catalunya, si bien se considera que serán los últimos días de junio y primeros de julio los de mayor actividad.•

PubliGame, S.L.

# COMUNICADO A OPERADORES

**PUBLIGAME, EMPRESA DEDICADA A LA PUBLICIDAD EN LAS MÁQUINAS DEPORTIVAS, COMUNICA SU TELÉFONO DE INFORMACIÓN.**

**(91) 551 68 86**

**PARA RENTABILIZAR MÁS LA EXPLOTACIÓN, SE INSTALA UN SOPORTE ESPECÍFICO POR CADA MODELO DE MÁQUINA, SIN CARGO ALGUNO.**

**PUBLIGAME FACILITA LA PUBLICIDAD PARA LA EXPOSICIÓN EN DICHO SOPORTE.**

**ATENCION:**
**PUBLIGAME YA DISPONE DE LOS SOPORTES PARA LA OLIMPIC DARTS DE OPER COIN.**

# Un dirigente de la CEOE propone la renuncia al sistema por módulos

Alejandro Pedrós, presidente del Comité Fiscal de la CEOE, consideró poco trascendente el coste empresarial de renunciar al sistema fiscal de módulo para pasar al de Estimación Directa. Pedrós lo minimizó a la vez que criticaba el sistema de estimación objetiva por módulos para el cálculo de los rendimientos y sugirió que el empresariado renunciara a poco que pudiera.

El dirigente de la patronal española manifestó no asustarse por el anuncio de la Agencia Estatal Tributaria que prevé inspeccionar al 35 por ciento de los renunciantes a este sistema durante 1993. Claro que Pedrós lo razonó en la convocatoria electoral y en el hecho de que la inspección disminuye considerablemente.

### Beneficiarios

Alejandro Pedrós entiende que las grandes empresas suministradoras son las únicas beneficiarias del sistema de módulos, pero en cualquier caso, los módulos siguen siendo excesivos y mal definidos.

Poco después de que el dirigente de la CEOE se pronunciara en estos términos la Agencia Estatal de la Administración Tributaria manifestaba que en sus previsiones figura alcanzar en 1993 una recaudación próxima a los 270.000 millones de pesetas por actas de liquidación, una

*Alejandro Pedrós basa la sugerencia en la celebración de elecciones*

cifra que significa alrededor de 33.000 millones de pesetas sobre lo ingresado en el anterior ejercicio.

Las pérdidas de la Agencia en 1992 sumaron 5.100 millones de pesetas.•

# Nuevas tablas de amortización

El Boletín Oficial del Estado (BOE) publicaba en su edición del 20 de mayo los nuevos coeficientes de amortización aprobados por el Ministerio de Economía y Hacienda el 12 de mayo.

Estos nuevos coeficientes pretenden determinar el sistema que refleje con garantías de fiabilidad la depreciación de los distintos elementos patrimoniales.

Estos nuevos coeficientes se ajustan a la clasificación por sectores fijada en el Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE).

El colectivo empresarial había demandado esta revisión reiteradamente con el fin de corregir el efecto de la inflación sobre los activos contabilizados.•

# Declaración para tributación consolidada de grupos

*El Ministerio de Economía* y Hacienda ha aprobado los modelos de declaración del Impuesto de Sociedades para los ejercicios comenzados entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 1992, de los colectivos de sociedades a los que se haya concedido el Régimen de Tributación sobre el beneficio consolidado.

Esta orden detalla las características del modelo de declaración-liquidación 220 para el régimen de tributación independiente y consta de cuatro ejemplares.

Las sociedades están obligadas a presentar dos fotocopias de las declaraciones independientes junto el modelo citado anteriormente.

*Se presentará en los seis meses siguientes al cierre del ejercicio*

El plazo de presentación se efectuará en el curso de los seis meses siguientes al cierre del ejercicio liquidado.

Si la liquidación es a devolver se optará por recibir la cantidad mediante transferencia bancaria, o bien a través de cheque del Banco de España.

Estas declaraciones podrán presentarse en cualquiera de las entidades colaboradoras situadas en el domicilio fiscal de la sociedad dominante del grupo, o bien se remitirán por correo certificado.•

# Normas para los consejos de administración

Las resoluciones de la Dirección General de los Registros del Notariado puntualiza la obligatoriedad de citar expresamente el nombre y apellidos de las personas que son miembro del consejo de administración. Esta puntualización es imprescindible para la certificación de los acuerdos adoptados en las reuniones.

Por lo que se refiere al cese de algún miembro del mismo consejo se detalla que la omisión de los datos identificativos *no equivale* a obstaculizar la inscripción y efectividad del cese acordado.

Los recientes cambios habidos en la legislación sobre sociedades anónimas y limitadas ha provocado gran número de preguntas en torno a esta cuestión. De ahí que *se hayan multiplicado* las referencias de la Dirección General de los Registros del Notariado.•

*Deben citarse nombre y apellidos de sus miembros*

# Los refrescos, también a la baja

El sector de los refrescos no se diferencia en exceso de lo que le acontece al cervecero. También durante los tres primeros meses del ejercicio se ha observado una recesión en este colectivo, cifrado en el 2,4 por ciento. Durante el trimestre se registraron un total de 545 millones de litros.

A pesar de la fuerte inversión evidenciada por las multinacionales de la *«cola»*, este segmento sigue adoleciendo de un bajo nivel de ventas hasta el punto de constatarse una reducción de sus ventas por vez primera.

El refresco de lima-limón es el único en reflejar un balance positivo al término de estos tres meses. Así, se estima su crecimiento en el 3,4 por ciento revelándose Seven Up y Sprite como principales impulsores. Una forma de que Pepsi y Coke mediaticen sus pérdidas en el mercado de la cola.

*La cola siguió su tendencia a la baja*

Como es comprobable, tanto las bebidas tónicas, como las de naranja y limón experimentan un retroceso significativo del 5 por ciento.

La Casera y Schweppes observan el peor registro del trimestre.

Por último, una curiosidad que debe reclamar el interés del titular del establecimiento de hostelería. el envase de plástico refleja un considerable interés en su utilización, cifrado en el 43,6 por ciento, mientras que la botella retornable desciende como elemento de consumo habitual en este tipo de bebidas refrescantes.

Un síntoma de preocupación justo al comienzo del verano y cuando las empresas de refrescos acusaron un fuerte descenso durante el anterior 1992.•

ELECTRONICOS MARTE, s.a.
IMPORT - EXPORT
Venta de placas para videojuego
Contamos con las últimas novedades
CONSULTENOS SIN COMPROMISO
Ntra. Sra. de Guadalupe, n.º 16
(Junto plaza de toros Ventas) — MADRID
Tels.: (91) 361 29 43 - 355 86 63
Fax (91) 361 29 73

# Sega Sonic conmemora sus bodas de plata en el automático

## *Los actos de celebración presentan el último lanzamiento «B» de la firma, Hi-Roller*

La celebración de un «cocktail» el pasado 18 de mayo en una popular sala de fiestas madrileña y la realización de un acto similar en uno de los más prestigiosos complejos hoteleros de Barcelona siete días más tarde han constituido el punto culminante de las actividades desarrolla-

***El «Hi-Roller» apuesta por la rentabilidad de su operadora***

das por la firma madrileña Sega-Sonic, al cumplirse sus primeros veinticinco años de vinculación con el sector del recreativo.

Ambos actos reunieron a una nutrida representación del sector en estas dos comunidades, que aprovecharon para felicitar en primera persona al director de la empresa, Eduardo Morales, así como a todos los miembros del equipo, como Manuel Velázquez, José Luis Morales...

### Satisfacción

La efemérides ha querido ser resaltada por Eduardo Morales como un punto de inflexión para la renovación, pero manteniendo el espíritu de cordura con la empresa operadora, así como de correspondencia con la evolución tecnológica.

Cuidados diseños, calidad y acabado de las máquinas, y desarrollo de nuevos productos forman parte de los argumentos esgrimidos por esta firma en el largo tiempo de vinculación con la industria del ocio.

*Eduardo Morales, dirigiéndose a los asistentes en la presentación de Barcelona*

Unas características que vuelven a manifestarse en la nueva «B» comercializada por la firma madrileña de Parla, *«Hi-Roller»*.

Se trata de un modelo que introduce nuevas posibilidades de juego, como el juego auxiliar de «Número», «Alto-Bajo» donde puede conseguirse el premio máximo de la Bolsa, o el «Super Stop».

La máquina permite un control contable por contadores y por CPU en evitación de robos y errores. Una vez más, el mueble proporciona diseño y los marcos dispone de perfiles y acabados de gran calidad. •

*El «Hi-Roller», conservando el toque «Sonic», es la nueva posibilidad recaudatoria*

*El evento ha permitido la reunión de una nutrida representación del automático catalán y madrileño*

***SEGA - SONIC***
***Delegación Catalunya:***
***Sepúlveda, 66 — 08015-Barcelona***
***Telf.: (93) 423 24 66 / 7 — Fax (93) 423 98 54***
***Oficinas centrales / Fábrica:***
***Crta. de Toledo, Km. 22,900 — Parla 28980 Madrid***
***Telf.: (91) 699 04 43 — Fax (91) 699 80 55***

# Extremadura, una difícil pugna al desequilibrio tributario

## *Hostelería y automático confían en un mayor impulso desde la Administración autonómica*

*«En una región deprimida como es la nuestra el principal afectado de la problemática que ha aquejado al sector siempre ha sido el 'pequeño' empresario»*. La afirmación del presidente de la Asociación Extremeña de Empresarios del Automático (AEMEXA), Juan Puerto, es suficientemente ilustrativa del actual estado sectorial que atraviesa esta Comunidad a pocos meses de asumir sus propias competencias sobre la materia.

La referencia efectuada por Puerto no incide tanto en la propia trayectoria operadora, sino más bien en la de hostelería donde la presión fiscal sobre el automático ha repercutido precisamente en aquellos establecimiento que probablemente más necesitaban los ingresos propiciados por la máquina recreativa. *«La opción era clara: dejar a los bares sin máquinas. Algunos de estos locales no han tenido más alternativa que cerrar»*.

Precisamente las actuales relaciones entre ambos sectores giran en torno a la problemática tributaria. *«Hostelería se lamenta reiteradamente de la discriminación hacia los bares pequeños»*, comenta el presidente de AEMEXA.

Lo cierto es que el punto de inflexión no se ha manifestado tanto en el paso del 31 de diciembre de 1992 como en el anterior ejercicio de 1991.

### *La proliferación de salones «A», síntoma del estado sectorial*

En efecto, las cifras elaboradas por el Ministerio del Interior (la Delegación seguía sin responder a nuestra solicitud al cierre de la presente edición) revelan una disminución del parque de máquinas «B» del 2,1 por ciento, cifrándose en 4.130 modelos en ambas provincias.

En el capítulo de máquinas «A» el diferencial ha sido positivo incrementando su número el 6,8 por ciento en 1992 hasta el punto de estimarse la cantidad de 7.182 máquinas.

La resultante inmediata de esta cifra se manifiesta en la proliferación de salones recreativos donde se explotan máquinas de tipo «A». Un incremento que se ha materializado en 102 locales adscritos bajo esta tipología y solamente 3 especializados en máquinas de tipo «B».

Esta proliferación no ha corrido paralela a profesionalidad, puesto que *«ha representado la llegada de nueva gente, escasamente profesional, y que únicamente ha pretendido obtener el rendimiento fácil»*.

### Presión

Hacer referencia a la presión fiscal del automático en esta región es plantear un tema ciertamente peliagudo. No en vano, un porcentaje elevadísimo de empresas operadoras todavía afronta los efectos del gravamen

# Aires de renovación en la hostelería extremeña

La hostelería extremeña no ha quedado exenta de la generalizada problemática tributaria (módulos, IAE, ILT) o derechos de autor (SGAE), así como la que dimana de la propia actividad turística.

El estamento empresarial extremeño ha apostado por su fortalecimiento como entidad asociativa. De ahí que proyecte la necesidad de una asociación dinámica y operativa que posibilite el logro de sus objetivos, al margen de elevar el nivel profesional y de calidad que imprime un turismo en aumento y cada día más exigente.

La asociación cacereña ha potenciado la prestación de diversos servicios, tales como asesoría jurídica, técnica, gestión contable y laboral, central de compras y de reservas, cursos de formación y una amplia variedad de seguros colectivos.

### Gestión directa

Un abogado se responsabiliza de atender permanentemente todo tipo de consultas sobre temas laborales administrativos, fiscal-tributario y civil o mercantil.

La prestación de un servicio técnico ha incluido la firma de un contrato con una compañía de *«consulting»* para la ejecución de estudios de viabilidad, planes de marketing, solicitud de ayudas y subvenciones, así como créditos y contratos con clientes y proveedores. Los proyectos contienen también planes de formación y motivación de recursos humanos.

La asociación empresarial de Cáceres ha establecido un concierto con la principal gestoría de la Comunidad para la tramitación de cuestiones contables y fiscales de la empresa, confección de balances y memorias, presentación de declaraciones fiscales, nóminas y seguros sociales, confección de contratos, finiquitos y un amplio abanico de posibilidades.

Este concierto ha permitido una reducción del 50 por ciento de la tarifa sobre la media de la existente en el mercado.

Dentro del programa de potenciación de esta entidad empresarial se incluye la actuación en seguros colectivos de accidentes de trabajo, completamente gratuito. Otros son de tarifa reducida e inciden sobre patrimonio y personales, de accidentes para empleados o para cobertura de los quince primeros días de ILT.

### *La asociación cacereña diseña un plan de competitividad*

Gran importancia es concedida a los cursos de formación para gestión empresarial y de marketing, o bien otras materias como idiomas o catas de vino.

En cuanto a medios para la consecución de los objetivos propuestos la asociación cacereña ha elaborado un *«Plan de Futuros»*, enmarcado dentro del Plan Marco de Competitividad del Turismo Español, dotado de un presupuesto de 30 millones de pesetas.

Esta iniciativa posibilitará una profundización en

*Genaro Rodríguez, presidente de la asociación cacereña*

el estudio del sector turístico de la provincia; la investigación de mercados; la explotación de recursos humanos, a través de programas de formación; planea para la mejora y promoción de la calidad; el fomento de la cooperación empresarial; y la información y promoción de la oferta, que puede incluir la creación de marca, confección de guías o confección de paquetes turísticos.

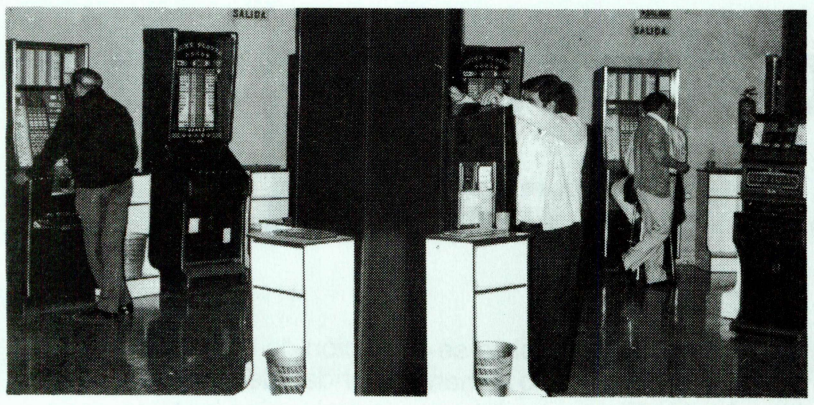
Entre los proyectos de la asociación también figura la realización de hasta 40 cursos de formación a empresarios y trabajadores en diversos puntos de la provincia y de la capital.

### Comprensión administrativa

Este colectivo y el representado por la asociación extremeña ha iniciado las primeras conversaciones con la Consejería de Turismo de la Junta de Extremadura con el fin de gestar una nueva ordenación sectorial, fundamentalmente para la puesta al día de unas ordenanzas que en muchos casos han quedado obsoletas.

La asociación extremeña elogia la labor llevada a cabo por la Administración autonómica hasta la fecha, pues ha favorecido el desarrollo sectorial garantizando subvenciones a fondo perdido para la asistencia a ferias, tanto nacionales como internacionales.

La provincia de Cáceres dispone de un parque actual de 4.500 cafeterías y bares, que representan 40.000 plazas donde degustar platos combinados, raciones y tapas propias de la región.•



*El automático extremeño vive con preocupación el escaso eco que le manifiesta la Junta de Extremadura*

complementario por la vía de préstamos financieros.

De ahí el rayo de esperanza que merecieron en medios sectoriales las declaraciones del director general de la CNJ, Francisco Cruz De Castro, abogando por la necesidad de vehicular nuevos procedimientos que racionalicen la cuestión tributaria en este sector.

En esa impresión de optimismo Juan Puerto se reitera, tras las recientes conversaciones mantenidas por miembros de la comisión ejecutiva de FEMARA *con el* director general de la CNJ.

En cualquier caso, la evolución del automático en esta región evidenció una línea descendente durante todo el año 1992, que se recuperó li*geramente en los últimos* tres meses por mor de la llegada de nuevos modelos, que incentivaron a las operadoras a cambiar los modelos de máquinas recreativas.

## *Apenas contactos con la Junta ante la próxima asunción de competencias*

El mayor punto de inflexión en la comunidad extremeña tuvo lugar el 31 de diciembre, pero de 1990 cuando el parque de máquinas «B» se cifraba en 4.340 modelos.

Mientras la verdadera evolución de las máquinas «B» revela un cierto retorno a los guarismos previos, puesto que 1990 concluía con un parque de «A» de 7.152 modelos, lo que en 1991 constituiría una disminución de casi seis puntos.

### Nuevas competencias

Extremadura es una de las Comunidades Autónomas involucradas en la Ley Orgánica de Traspaso de Competencias aprobada en la anterior legislatura por el Parlamento.

Sin embargo, no parece existir un excesivo interés por esta Administración en la reglamentación de esta materia. Al menos esta impresión extrae el estamento empresarial extremeño, que sólo ha tenido la ocasión de mantener un contacto con representantes de la Junta. Fue con el entonces consejero de Economía y en la actualidad, vicepresidente del gobierno autónomo, Ramón Ropero. Y desde aquella entrevista ya ha transcurrido mucho tiempo.

La iniciativa de impulsar los contactos con representantes de la Junta quiere evitar la posibilidad de sorpresas, habida cuenta el habitual interés de las Administraciones autonómicas en aprovecharse de variables económicas utilizando la fórmula de imponer recargos.

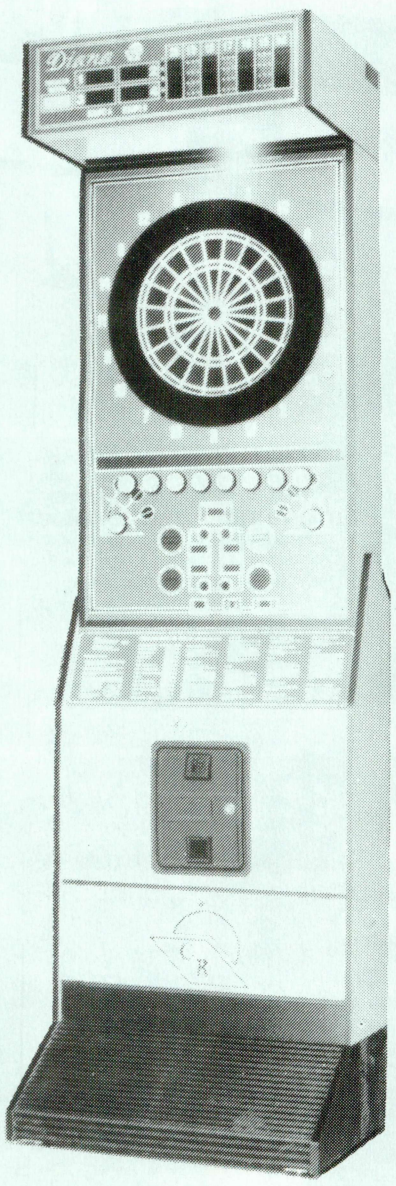
En próximas ediciones de «ER» confiamos poder incluir las prometidas cifras completas sobre el estado del sector en Cáceres y Badajoz que la Delegación del Gobierno, aduciendo la convocatoria de las elecciones, no había remi*tido al cierre de la presente* edición.●

## Suben «A», bajan «B»

| | Máquinas a 31/XII/91 | Variación 1992 | % | Máquinas a 31/XII/92 |
|---|---|---|---|---|
| *Máquinas «A»* | 6.728 | 454 | 6,8 | 7.182 |
| *Máquinas «B»* | 4.219 | -89 | -2,1 | 4.130 |

*Salones Recreativos*

| Salones «A» | Salones «B» |
|---|---|
| 102 | 3 |

Diana GR

G.R., S.A.

M. de JUEGOS Y RECREO

GR

Garantía de Rentabilidad

VARIOS MODELOS A ELEGIR

COCHE, DEPORTES, MESA, MOTO, DISPAROS, HABILIDAD, DIANA

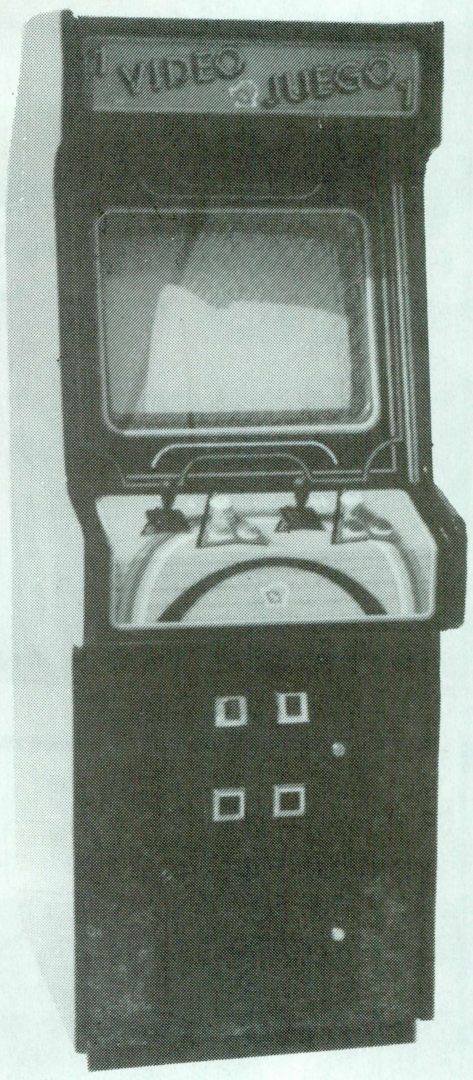
- Dos selectores mecánicos de 25 y 100 ptas. o uno electrónico para todo tipo de monedas.
- Conector universal para acoplar cualquier tipo de placa.

Precios especiales para comerciales

INFORMESE: Tels.: (91) 742 38 64 - 320 44 87 - 320 56 21. FAX (91) 742 38 64

COMERCIAL: c./ Circe, 32. Tels.: (91) 742 38 64 - 320 56 21. 28022 Madrid

FABRICA: Avda. de Castilla, 32. Pol. Ind. El Jardín, Nave 45 Tel. (91) 676 61 92. TORREJON DE ARDOZ (Madrid)




Video Juego 2

# Visita al principal centro de inspección técnica de máquinas recreativas

La obligatoriedad de solicitar una Inspección Técnica de cada máquina (ITM) dos meses antes de la expiración del período de vigencia de la Guía de Circulación, cuatro años después de la fecha de fabricación, que rige el artículo 26.4 de la Normativa catalana de Máquinas Recreativas, ha revitalizado el papel del Laboratorio General de Ensayos e Investigaciones de Catalunya por lo que a las empresas catalanas se refiere. Sin embargo, todavía es un gran desconocido para el resto de operadoras y fabricantes de otros puntos del país.

El sector del recreativo carece de directivas comunitarias que lo regulen. Sin embargo, no ocurre igual con la electrónica. Son numerosas las directrices que sobre seguridad en ese terreno se han impulsado. El sector del recreativo se encuentra íntimamente vinculado a ella. De ahí que indirectamente también se encuentre afectado.

*Las verificaciones pueden realizarse en el mismo establecimiento de hostelería donde están instaladas*

El Laboratorio presta un servicio a distribuidores y fabricantes de máquinas recreativas, componentes y materiales de juego, gracias a un laboratorio exclusivamente orientado a la realización y coordinación de tales funciones.

El Laboratorio desarrolla toda clase de ensayos previos a la solicitud de homologación de máquinas, a tenor de las normas internacionales y nacionales exigidas en cada país. Estas normas se concretan en la seguridad eléctrica (según la reglamentación de baja tensión), la seguridad del usuario y la seguridad en las instalaciones de suministro eléctrico en las máquinas.

*«Nuestra labor comienza desde el mismo momento que el fabricante prepara la memoria técnica de la máquina, de manera que reúna las condiciones exigidas en la reglamentación respectiva»*, señala Eduard Sáinz, jefe del Laboratorio de Inspección Técnica de máquinas recreativas y de azar.

Esta sección especializada en el testeo y verificación de toda clase de material de juego dispone de una plantilla de 20 personas. Una buena parte de este efectivo se encuentra permanentemente verificando máquinas (en este caso, por toda Catalunya) pre-

via cita con el operador.

Como botón de muestra de esta labor, a lo largo del mes de abril habrán sido verificadas en Catalunya alrededor de 600 máquinas recreativas de todas las tipologías. *«Una labor de estas características no tendría ningún problema, si se nos encomendara la misión de actuar en toda España. Estamos preparados»*, declara Sáinz.

## Directiva comunitaria

Estos aparatos se someten a ensayo siguiendo la norma CEI-65, equivalente a la UNE-20514/89, relativa a la seguridad de los aparatos electrónicos de uso doméstico o de uso general conectados a una red de energía.

La verificación de esta norma exige la comprobación, medida y evaluación del aislamiento eléctrico, la rigidez dieléctrica y la resistencia de aislamiento, la medida de fuga de corriente, calentamiento en funcionamiento normal y anormal, resistencia y continuidad del circuito de tierra, robustez mecánica y resistencia a las vibraciones, y estabilidad mecánica.

Otras realizaciones se concretan en ensayos y verificaciones en la contabilidad electromagnética y fiabilidad de los programas de juego.

Es en relación con este último aspecto que se efectúan ensayos siguiendo la directiva comunitaria 87/308/CEE y la norma EN 55014. Esta garantiza el grado de inmunidad de las máquinas a determinadas perturbaciones electromagnéticas externas, de forma que se asegure la óptima reacción de las máquinas sometidas a exigencias no habituales, que pudieran afectar los resultados del juego.

*Recién salidas de fábrica se someten a medidas de seguridad eléctrica*

*La actividad de este centro sigue siendo desconocida entre las empresas*

Eduard Sáinz estima que el operador y el fabricante en general *«puede estar satisfecho de la tarea que le prestamos, puesto que le ayudamos a encontrar las carencias detectadas en su máquina»*.

## Contrastada experiencia

El Laboratorio General de Ensayos e Investigaciones es una entidad indepoendiente, multidisciplinar, que dispone de actividades en la mayoría de campos tecnológicos. Cubre un amplio campo de funciones indispensables para la industria, tales como: ensayos y análisis de productos, de máquinas y aparatos, evaluaciones de calidad, dictámenes sobre el cumplimiento de normas y reglamentaciones, estudios e investigaciones.

*Las máquinas son sometidas a pruebas en campos electromagnéticos*

El Laboratorio fue creado el año 1907, convirtiéndose en el primer centro de estas características existente en España.

Eduard Sáinz invita a conocer la capacidad y operatividad de este departamento dependiente del Laboratorio a todas las empresas operadoras y fabricantes del conjunto de España. Aquí queda constancia de esta aspiración. •

EGASA

Su comercial

"Le ofrecemos el punto de encuentro ideal entre los profesionales y las mejores novedades de la Feria"

APROVECHE ... SU TIEMPO

MEJORE... SU NEGOCIO

CUIDE... SU INVERSION

RED COMERCIAL:

GALICIA
EGASA DISTRIBUCION
Avda. Finisterre, s/n
15008 LA CORUÑA
TELF.: 981 - 27 78 60
FAX: 981 - 27 79 28

CATALUNYA
PLAYMEX
Avda. Roma, 39-41
08029 BARCELONA
TELF.: 93 - 419 19 44
FAX: 93 - 419 37 94

CENTRO
EGASA MADRID
Hortaleza, 90
28004 MADRID
TELF.: 91 - 310 25 92
FAX: 91 - 310 27 83

# El agua mineral envasada aumenta sus ventas

El consumo de agua mineral envasada en España ha registrado un incremento del 8 por ciento respecto de los resultados del año anterior, según han manifestado a «ER» responsables de la Asociación Nacional de Empresas de Aguas de Bebida Envasada (ANEABE).

El auge experimentado por el sector de aguas se traduce en una producción que ha alcanzado los 2.200 millones de litros. Estas cifras reflejan el constante crecimiento que viene caracterizando a este sector, en los últimos siete años.

El agua envasada sin gas presenta el índice más elevado, con 2.020 millones de litros, que representan un incremento del 2,3 por ciento. Por el contrario, la comercialización del agua envasada con gas ha experimentado un ligero descenso.

Mientras que el agua envasada sin gas tiene una cuota de mercado del 91,6 por ciento, el 8,4 por ciento restante corresponde al agua con gas.

*El vidrio es el segundo envase más vendido*

### Envase

El envase PVC, botella de plástico no retornable, es el que más se adecúa a los gustos de los consumidores, con unas ventas que alcanzan los 1.568 millones de litros y una participación del 71,2 por ciento del mercado.

El envase de vidrio ocupa el segundo lugar, con 456 millones de litros y una cuota de mercado del 20,7 por ciento, seguido del envase PET, con 132 millones de litros y una participación del 6 por ciento.

Los envases con menor volumen de ventas son el cartón y las latas.

El formato de los envases PVC con mayor índice de ventas han sido el de litro y medio, y el formato de un cuarto de litro en envases de vidrio.

Las constantes inversiones de las 97 empresas elaboradoras del sector han representado una considerable aportación tecnológica en el curso de los últimos ejercicios. •

# Nueva etiqueta de Cavas Ferret

*El Rosado Brut Nature Ferret ha sido el cava elegido*

Cavas Ferret, empresa elaboradora de cava en la comarca catalana del Penedés presenta en el mercado una nueva etiqueta, bajo cuya denominación se producirán 3.000 botellas de Cava Rosado Brut Nature Ferret, con el único fin de ayudar a mitigar el hambre en Somalia.

Bajo el lema *«La Esperanza para Somalia»*, Cavas Ferret convocó, recientemente, un concurso plástico, con el objetivo de destinar el 70 por ciento del volumen de ventas de estas botellas a la ayuda humanitaria de este país.

Una serie de establecimientos comerciales prestarán su ayuda, comercializando las botellas sin obtener ningún tipo de beneficio.•

*La bodega elaborará 3.000 botellas como ayuda a Somalia*

# Mal trimestre para el sector cervecero

Las ventas de cerveza en España cayeron un diez por ciento durante los tres primeros meses de 1993, a pesar del grado de estabilidad que recoge esta actividad en los últimos tres años.

Los principales responsables de compañías cerveceras no dudan en hablar de recesión, aunque nadie duda que a medio plazo pueda experimentarse un ligero giro en esas negativas previsiones.

Curiosamente esta mala coyuntura tiene lugar coincidiendo con la inauguración en la localidad barcelonesa de El Prat de Llobregat de una nueva factoría de la compañía Damm.

Esta nueva planta supondrá la gestión de una producción mensual cercana a los 250.000 hectólitros con un plantel laboral de 420 personas.

Las ventas de la firma Damm descendieron en ese primer trimestre, sumándose a la tónica generalizada de reducción de cuota de mercado. Concretamente en los tres primeros meses de 1993 la disminución alcanzó el 10,7 por ciento respecto del ejercicio anterior.

*Las marcas evolucionan de acuerdo con las previsiones*

Esta firma, el cuarto grupo cervecero español, recientemente se desvinculaba de la Estrella de Africa radicada en Ceuta.•

# Vinícola Navarra, creciente implantación

Bodega Vinícola Navarra, que destina en torno al 90 por ciento de su comercialización al sector de hostelería y restauración, ha aumentado el volumen de ventas por unidades un 7 por ciento, respecto a los resultados del año anterior, según han afirmado a nuestro periódico responsables de la empresa.

*La bodega destina el 90% de sus ventas a hostelería*

*Las ventas por unidades han aumentado un 7 por ciento*

Esta sociedad, que centra su actividad en la elaboración, crianza, envasado y comercialización de vinos amparados bajo la Denominación de Origen Navarra y en la elaboración y comercialización de licores de frutas, ha conseguido una creciente implantación en el mercado español.

Entre las marcas tradicionales de vino de Bodega Vinícola Navarra destacan «Las Campanas» y «Castillo de Tiebas», mientras que los licores del mercado más conocidos con «Saint Lery» y «Pacharán Alaiz».•

# El jamón curado, principal elaborado cárnico

La producción de elaborados cárnicos ha ascendido en 1992 a 917.304 toneladas, de las cuales la mayor parte corresponden al jamón y paleta curados que, con 180.050 toneladas, han incrementado su producción un 2,3 por ciento, según han manifestado a nuestro periódico responsables de la Asociación de *Industrias de la Carne* de España (AICE).

*La industria jamonera ha incrementado su producción un 2,3%*

La industria jamonera española, que exporta sus productos a los mercados de la Comunidad Europea y Argentina, estudia su introducción en los países iberoamericanos y de Estados Unidos.

*España cuenta con tres denominaciones de origen de este producto*

El sector del jamón, al igual que el conjunto de la industria cárnica, ha realizado importantes inversiones en los últimos años, destinadas principalmente a la mejora de las instalaciones.

España cuenta con tres denominaciones de origen de jamón curado (Jamón de Teruel, Jamón de Guijuelo y Dehesa de Extremadura); una denominación específica provisional (Jamón de Trevélez); y una denominaciónde calidad para el Jamón Riojano.•

# «Alto Oleico», aceite para aperitivos

La empresa sevillana Compañía Oleícola de Refinación y Envasado (Coreysa), que comercializa la marca Capicúa, ha lanzado al mercado el nuevo aceite de girasol «Alto oleico», un producto prometedor para los sectores de hostelería y restauración, al margen del uso particular.

La estabilidad del aceite de girasol alto oleico es mayor que la del aceite de girasol normal, el aceite de soja, la grasa animal, el aceite de palma y demás grasas utilizadas en hostelería, duplicando y casi triplicando el tiempo de inducción correspondiente al aceite de girasol normal.

Este producto resistente a la oxidación y capaz de soportar altas temperaturas durante las frituras sin desprender humos ni malos olores, es ideal para freir patatas y productos aperitivos. La retención de la grasa es escasa y el consumidor potencial comprador de patatas y aperitivos se fija mucho más en la lista de ingredientes, tendiendo a rechazar los productos que llevan grasa animal, aceite hidrogenado e incluso grasa vegetal.

*Este producto no desprende humos ni malos olores*

La reducción del colesterol y la disminución del riesgo de contraer enfermedades cardiovasculares, así como su buena relación calidad-precio constituyen otras de sus ventajas. •

# Skandia y Martiko se unifican

*Las dos empresas utilizan tecnologías punta y métodos artesanales*

Vensy España, titular del salmón ahumado Skandia, y Martiko, especializada en derivados del pato, han decidido asociarse accionarialmente, unificando esfuerzos logísticos y comerciales, para afrontar la gran demanda del mercado.

Vensy España, propietaria de la marca Skandia, dispone de una amplia e importante red de distribución caracterizada por su flexibilidad, calidad de servicio y capacidad logística.

En virtud del compromiso establecido, las especialidades de Martiko han pasado a incorporarse a la cartera de productos de Vensy España, multiplicando su presencia en el mercado español, mientras Martiko continúa desarrollando su propia red de distribuidores en el sector de hostelería.

El acuerdo supone que por vez primera dos compañías de capital exclusivamente español y que utilizan tecnología punta y métodos de elaboración artesanal, unifican su política comercial hacia el mercado único europeo en el sector gastronómico de la más alta calidad y con la aspiración de satisfacer el enorme potencial de consumo que se vislumbra en ambas actividades, al igual que ocurriera, por ejemplo, en Francia.

*La gran demanda de salmón y pato ha favorecido el acuerdo*

En la actualidad, el *«foie-gras»*, que sólo está desarrollado en el segmento de la alta y media restauración, tiene ante sí el gran reto de conquistar el mercado mediante una nueva forma de distribución más moderna.•

# Cofrusa apuesta por la distribución

*Sistemas de almacenamiento en Loalsa*

La empresa murciana Cofrusa, elaboradora de conservas vegetales y zumos, ha llegado a un acuerdo con Loalsa para la distribución de sus productos en toda la península.

Loalsa, que ya realizaba la función de operador logístico de Cofrusa en el área mediterránea desde hace dos años, realizará la distribución de Cofrusa en todo el territorio peninsular, donde cuenta con diez centros de almacenamiento y una flota de 120 vehículos de distribución.

Con este acuerdo, Cofrusa, que tiene sus instalaciones productivas en la localidad murciana de Mula donde elabora conservas de alcachofas, albaricoque, melocotón, pera y naranja, y zumos, se asegura un elevado nivel de servicio a todos sus clientes nacionales.

El acuerdo de las dos firmas incluye el compromiso de Loalsa a servir en capitales de provincia en un plazo máximo de 24 horas, además de mantener información sobre el estado de la cartera de pedidos y el nivel de «stocks» en tiempo real, mediante soporte informático.•

## Alrededor del mundo...

• Los precios de las placas de videojuegos de la firma Nintendo han aumentado sus precios en el mercado estadounidense en un 20 por ciento. El motivo no debe achacarse a ningún considerando de mercado fruto de la fuerte competencia del sector. Todo lo contrario, el yen japonés manifiesta una enorme inestabilidad en su paridad con el dólar estadounidense. Nintendo no ha tenido más remedio que aumentar el precio de la placa.

• Conocida es la controvertida introducción de Perrier en España. Algo más sencilla ha resultado su penetración en la hostelería británica. En efecto, las marcas de la compañía de aguas minerales Perrier son derechos exclusivos de la multinacional Cadbury Schweppes.

A partir del mes de enero de 1994 Coca-Cola y Schweppes Beverages distribuirán las marcas Perrier y Buxton.

• La empresa comercializadora de las marcas de yogur Delisle y Silhouette, Aliments Delisle Ltee., ha sido adquirida por el grupo francés de agroalimentación BSN.

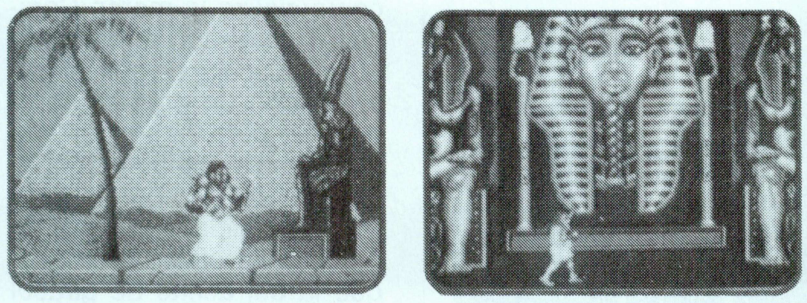
La compra significa la presencia en el mercado brasileño y mexicano con la firma Danone, así como en el estadounidense, a través de Dannon.

• Las inversiones en la antigua Checoslovaquia del grupo Nutrexpa han quedado paralizadas. La división del Estado se aduce como principal causa para esta ralentización. La firma de origen catalán espera los acontecimientos futuros para saber si tanto Eslovaquia como Chequia son todavía mercados potencialmente atractivos para la implantación del grupo.

• La compañía cervecera australiana Foster's continúa en su proyecto de introducción en China. De ahí que haya firmado un segundo acuerdo para crear un *«joint venture»*. Carlton and United Breweries ha firmado el acuerdo con la empresa estatal Princess Brewery. La inversión en China podría ascender a 16.000 millones de pesetas antes del año 2000.

*Egipto*

# Los videojuegos causan furor



*Tiempo atrás Gaelco ideó una placa de aires muy egipcios, la «Big Karnak»*

El videojuego se ha convertido en una de las industrias más prósperas de Egipto, si se toma en consideración la enorme repercusión que la legalización de estos aparatos está causando en este país africano.

Todas las tipologías de máquinas recreativas son consideradas todavía ilegales, únicamente se salvan los videojuegos.

Actualmente en Egipto se distinguen tres empresas operadoras, emplazadas todas ellas en El Cairo, que operan poco más de 50 placas de videojuego.

La perspectiva más inmediata apunta a la instalación de 50.000 máquinas en los próximos dos años, una circunstancia que se complementaría con la apertura de diez salones recreativos.•

# Recesión en Eslovaquia

El mercado en Eslovaquia, próspero un año atrás, se está complicando sobremanera a causa de la nueva legislación sobre importación de bienes de equipo relacionados con la industria del automático.

La nueva legislación señala que los compradores deben tener la posibilidad de verificar con anterioridad los bienes que se piensan introducir en el país y el pago de las mercancías no podrá realizarse hasta transcurridos noventa días de la fecha de la firma. Incluso se delega en el comprador eslovaco la posibilidad de que pague simplemente el 15 por ciento del coste de los bienes.

Estas *«extrañas»* disposiciones de la Administración eslovaca son juzgadas por las empresas occidentales que iniciaban contactos con este país como inviables. La resultante: apenas suministro de productos a este Estado recién escindido de su vecina Chequia.•

# El mercado alemán, saturado de expendedoras

La industria alemana del «vending» ha experimentado por vez primera desde 1983 un descenso significativo en el nivel de producción de máquinas expendedoras. La disminución se estima en el 15 por ciento a lo largo de 1992.

El retroceso se apreció muy especialmente a partir del segundo trimestre del pasado ejercicio, luego de que durante los tres primeros meses siguiera la consolidación de ese crecimiento.

Coincidiendo con ese punto de inflexión tuvo lugar un incremento en el precio del tabaco. Actualmente el 36 por ciento de todos los paquetes de cigarrillos están vendiéndose, a través de las 750.000 máquinas expendedoras repartidas por toda Alemania, una cifra que convierte a este país en líder mundial por número de aparatos de «vending» en este terreno.•

# Mundial de dardos electrónicos en Suiza

Brig, una pequeña población suiza, es el escenario escogido para la disputa del campeonato mundial en la modalidad de *«dardos electrónicos»*. Concretamente todo estaba preparado para su disputa entre el 4 y 6 de junio.

Este torneo se encontraba patrocinado por la firma Löwen Sport, la Asociación Suiza del Deporte Compacto y la Federación Europea de Deportes Compactos.

A la competición habían confirmado su asistencia cerca de 600 jugadores de equipos procedentes de 16 países europeos, así como de Estados Unidos.

En el anterior mundial celebrado en la localidad austríaca de Klagenfurt en 1991, el equipo alemán obtuvo el triunfo.

Los dardos utilizados en esta competición disponen de una punta de plástico que, al clavarse en la diana, provocan el registro y la puntuación inmediata de forma electrónica. Cada jugador tiene derecho a lanzar tres dardos por cada ronda ganando quien alcanza en primer lugar cero puntos.

La prueba masculina comienza la partida a partir de 501 puntos, mientras que en la prueba femenina se parte de 301.•

# Utilizar el teléfono como canal

Una empresa alemana ha diseñado un sistema por el que es posible jugar una partida de dardos electrónicos entre dos jugadores situados en dos ciudades distintas, mediante un simple teléfono.

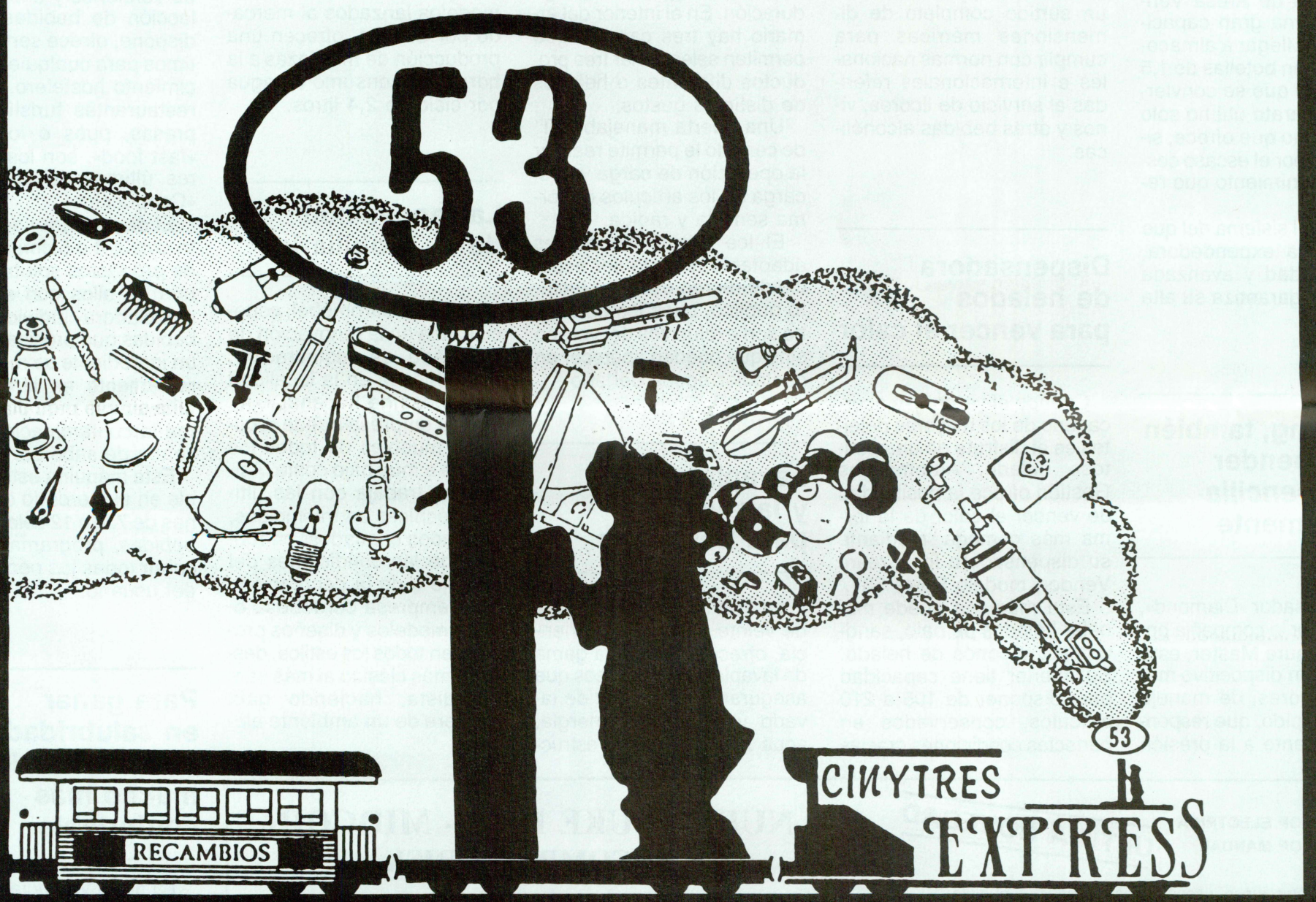
Los aparatos electrónicos quedan conectados a larga distancia y la situación de ambos queda definida por una línea de vídeo especial que permite la transmisión de una partida de dardos, a través de una simple pantalla de televisión. •

## EL SECTOR EN FERIAS

• 15-20 junio: AIFAD, en Guadalajara (México).
• 21-22 julio: Exposición Latinoamericana del automático y aparatos musicales, en Ciudad México (México).
• 22-24 julio: I Exposición Internacional de Máquinas Recreativas, en Sao Paulo (Brasil).
• 18-21 agosto: Exposición y Congreso AMOAQ, en Brisbane (Australia).
• 26-28 agosto: JAMMA SHOW, en Tokyo. (Japón).
• 20-22 septiembre: Congreso y Exposición de la Industria del Juego, en New York (EE.UU.).
• 22-24 septiembre: AMUSEXPO, en París (Francia).
• 22-24 septiembre: AMOA, en San Antonio, Texas (EE.UU.).
• 28-30 septiembre: Exposición del Recreativo en el Este de Europa (EELEX), en San Petersburgo (Rusia).
• 30 septiembre-2 octubre: AMOAQ International, en Queensland (Australia).
• 5- 7 octubre: International Leisure Industry Week, en Brimínghan (Gran Bretaña).
• 20-22 octubre: SADA, en Barcelona.
• 21-23 octubre: AMOA, en Chicago, Illinois (EE.UU.).
• 21-24 octubre: ENADA, en Roma (Italia).
• 27-28 octubre: AL PREVIEW, en Londres (Gran Bretaña).
• 17-20 noviembre: IAAPA, en Los Angeles, California, (EE.UU.).
• 25-27 enero: ATEI, en Londres. (Gran Bretaña).
• 26-29 enero: IMA, en Frankfurt. (Alemania).
• 2- 3 marzo: AOU Show, en Tokio. (Japón).
• 17-19 marzo: ACME, en Chicago, Illinois (EE.UU.).

# CINYTRES

## EL HIPER DEL RECREATIVO




- BILLAR
- DARDOS
- FUTBOLIN
- INFANTILES
- PIN BALL
- VIDEO
- TIPO B
- COMPONENTES ELECTRONICOS
- ELECTRICIDAD - ILUMINACION
- LIBRERIA TECNICA DE C.I.
- HERRAMIENTAS MAQUINA A-B
- INSTRUMENTACION LABORAT
- MANUTENCION DE ALMACENES
- REGALOS

*Valdecanillas, 45 - Tel. (91) 327 11 16 - Fax. (91) 327 11 46 - 28037 Madrid*

## El método de consumir agua de la forma más natural

La empresa zaragozana Aresa Vending presenta un innovador modelo de expendedoras de botellas de agua, que puede ser el mejor oasis de cualquier pequeño establecimiento.

La dispensadora, caracterizada por su sobrio diseño, se puede instalar en multitud de espacios. El armario azul dispone de dos bandejas surtidoras y permite la posibilidad de utilizar dos precios diferenciados.

El modelo de Aresa Vending tiene una gran capacidad y puede llegar a almacenar hasta cien botellas de 1,5 litros, con lo que se convierte en un aparato útil no sólo por el servicio que ofrece, sino también por el escaso coste de mantenimiento que representa.

El especial sistema del que dispone esta expendedora, de alta calidad y avanzada tecnología, garantiza su alta rentabilidad.

## El vending, también para expender licores sencilla y rápidamente

El dispensador «Diamond», fabricado por la compañía británica Measure Master, está dotado de un dispositivo medidor de licores, de manejo sencillo y rápido, que responde suavemente a la presión del dorso de la mano.

Se trata de un sistema innovador, pues sustituye la tradicional válvula de acción rápida por otra que permite un flujo suave del licor. Además, es un producto más higiénico que los modelos tradicionales, debido a que la copa nunca se pone en contacto con el dispensador.

La instalación es sencilla al colocarse en soportes preexistentes. El único mantenimiento que requiere es la limpieza del cuenco de plástico transparente cada dos o tres días, sumergiéndolo en alguna solución adecuada para ello y enjuagándolo luego con agua fría.

El cuenco contiene una cantidad de líquido medido con exactitud, y se ofrece en un surtido completo de dimensiones métricas para cumplir con normas nacionales e internacionales referidas al servicio de licores, vinos y otras bebidas alcohólicas.

## Dispensadora de helados para vencer el calor

Cuando el verano se acerca, uno de los mayores deleites es el disfrute de un apetitoso helado. Automáticos Gestión ofrece la posibilidad de vencer el calor de la forma más cómoda, mediante su dispensadora Ice Cream Vendor, modelo Rowe 587.

Esta máquina puede manejar helados de palo, sandwiches, y conos de helado. Su interior tiene capacidad para disponer de 105 a 210 artículos, conservados en perfectas condiciones gracias a su eficaz sistema de refrigeración y al aislamiento interior de que dispone con puerta/barrera de frío segura y manejable.

El compartimento de frío está especialmente diseñado para mantener bajas temperaturas a la vez que reduce el congelado. Fuera de este compartimento de frío se halla el ajuste del cronómetro para obtener así un servicio más fácil e impedir pérdidas de refrigeración.

La Rowe 587 facilita el sistema de pago, ya que dispone de cambiadores para precio simple o para cuatro precios. La calidad del equipo de fabricación Rowe garantiza la seguridad de la Ice Cream Vendor y su robusta cobertura que le asegura una larga duración. En el interior del armario hay tres canales que permiten seleccionar tres productos diferentes o helados de distintos gustos.

Una puerta manejable 'T' de cerrado le permite realizar la operación de carga y descarga de los artículos de forma sencilla y rápida.

El Ice Cream Vendor es adaptable a cualquier espacio de recreo estival o recinto público, pues los helados no son exclusivos del verano sino que pueden apetecer en cualquier época del año.

## Lavaplatos y lavavasos para hostelería

La firma Silanos, con más de veinte años de experiencia, ofrece una amplia gama de lavaplatos y lavavasos que aseguran una rapidez de lavado y ahorro de energía, agua y detergente. De estructura compacta, han sido realizados con materiales inalterables (acero inoxidable 18/8) que resisten el desgaste cotidiano. Disponen de potentes chorros de agua desde arriba y desde abajo que aseguran una limpieza rápida y perfecta.

Los componentes de lavado y enjuague son desmontables sin herramientas. Los equipos de mando, agrupados en un elegante panel extraíble, son de fácil control y mantenimiento. Estos prácticos electrodomésticos tienen un ciclo de lavado y aclarado automático, así como todas las posibilidades de funcionamiento (lavado caliente, aclarado caliente y aclarado frío).

Tanto los modelos «Rubinia» como «Piccola», últimos modelos lanzados al mercado por Silanos, ofrecen una producción de mil piezas a la hora y un consumo de agua por ciclo de 2,4 litros.

## La renovación de su mobiliario

La firma Garomobel, especializada en la renovación de mobiliario de restauración, está ubicada en la localidad cordobesa de Lucena.

Esta empresa puede recuperar muebles de todos los estilos a muy bajo coste. Asimismo, trabaja con las últimas técnicas en traslúcidos, patinados o lacados, en función de las condiciones del mueble o de la decoración.

La empresa cordobesa ofrece modelos y diseños propios, en todos los estilos, desde el más clásico al más vanguardista, haciendo gala siempre de un ambiente alegre.

Su oferta incluye puertas, panelados, muebles a medida, muebles auxiliares, y mobiliario en general, en todas las gamas de colores y sistemas de pinturas.

## Expendedor de bebidas calientes

Esta modalidad de máquina de bebidas calientes es elegante, robusta, fiable y fácil de usar. El dispensador «Cappuccino» ofrece una solución definitiva al problema del servicio todo tipo de cafés, chocolate o té.

Gracias a su amplia gama de versiones y a la gran selección de bebidas de que dispone, ofrece servicios óptimos para cualquier establecimiento hostelero. Hoteles, restaurantes turísticos, empresas, pubs o locales de «fast food», son los receptores últimos de la máquina «Cappuccino».

El dispensador se presenta con 3, 4 o 5 contenedores de productos solubles, cada uno de ellos con su propia mezcladora individual. Las bebidas que precisen más de un ingrediente se mezclan directamente en la copa del cliente, evitando de esta forma la contaminación no deseada de sabores.

Esta máquina está disponible en el mercado en versiones de 7, 8 o 12 selectores de bebidas, programados para cubrir todas las necesidades del usuario.

## Para ganar en salubridad y hacer de su local mucho más confortable

La firma valenciana Novovent ofrece una amplia gama de productos adecuados para la eliminación de ambientes polucionados, volviéndolos más limpios, sanos y confortables.

El catálogo presentado para el presente año incorpora múltiples novedades.

Los centrífugos de flujo mixto de la serie «Flux» ofrecen un revolucionario diseño que sintetiza las ventajas de los axiales y los centrífugos. Son ideales para recintos de poco volumen (baños y aseos) con salida mediante conductos largos.

Otros centrífugos disponibles son los de las series Tuberías, Cocinas y Conducto. Dentro de la gama industrial, también se encuentran los destinados para el montaje en tejados.

MOD. TOP ELECTRICA
MOD. TOP MANUAL
ULTIMA NOVEDAD

Seleccionan y separan las monedas en el plato, contando la moneda que se elige como modelo por la salida frontal y rechazando el resto de monedas por la salida lateral.

NUEVO JUKE BOX - MIDCOIN
24 COMPACT DISK

— Instalación en pared o peana.
— Dimensiones: 98 x 76 x 49
— Más de 400 selecciones.
— Mecánica y electrónica profesional.
— Mando a distancia.

ITAL GAME, s.a.
C/ Garrotxa, 12 (jto. Plza. Maragall)
Tel. (93) 347 45 89 - Fax (93) 347 45 89
08026-Barcelona

# Bolsa de trabajo

## Demandas

**Se buscan** distribuidores para consolas adaptadas a máquinas de tipo A. Buena rentabilidad. Información Telf. (96) 667.27.11 / 667.28.92

**Buscamos** señor mayor responsable para trabajar en Madrid zona Valdemoro que tenga conocimiento en montaje de máquinas expendedoras y monederos. Sueldo a convenir, llamar al telf. (91) 505.33.11 de 10 a 14 y de 16 a 20 horas.

**Fabricante** de futbolines electrónicos desea contactar con representantes para todo el área nacional. Telf. (95) 233.77.22.

**Necesitamos** un técnico con ganas de trabajar para montaje de máquinas recreativas y monederos para la zona de Valdemoro (Madrid). Importante que no tenga menos de 40 años y que sea muy responsable. Contactar por teléfono (91) 505.33.11 o personalmente en Ctra. Villaverde a Vallecas, 17, bajo.

# Compra/ Venta

**Se venden** máquinas de dardos sin criquet, billares americanos 75.000 y 110.000. Telf. (93) 388.79.16.

**Compro** explotaciones de tipo B o deportivas en Barcelona o provincia. Telf. (93) 388.79.16.

**Compraría** máquinas pinballs de segunda mano. Telf. (976) 88.19.99.

**Se compran** pinballs de segunda mano y dianas en cantidades. Telf. (91) 763.36.90

**Vendo** máquinas de tipo A con monitor Hantarex compatible, de 20 pulgadas, totalmente nuevas, no han estado nunca en explotación. Por sólo 59.000 pesetas/u. Telf. (972) 67.13.61.

**Compro** «Flipper» Brave Team, Canasta, o sus CPUS «placas» en correcto funcionamiento. Telf. (96) 583.36.77.

**Vendo** y compro placas de ocasión. Sr. Angel. Telf. (952) 24.25.82.

**Compro** dianas Part-time 2 y Scorpio. Principalmente zona Sur de Andalucía. Telf. (952) 24.25.82.

**Se compran** pinballs de segunda mano. Telf. (908) 71.99.99. Telf. (91) 763.36.90.

**Compro,** vendo, cambio, placas de video juego. Llamar Telf. (968) 81.10.91.

**Compro** placas antiguas de: Pitfall II, I'm Sorry, Teddy Boy Blues, My Hero, Wonder Boy I. Llamar al Telf. (968) 81.10.91.

**Se venden** máquinas recreativas varios modelos y utilidades, y componentes electrónicos de todo tipo a muy buen precio. Líquido todo. Telf. (91) 565.33.11.

**Compraría** dianas con cricket a ser posible sin pantalla. Scorpion o similares. Telf. (958) 20.42.68.

**Vendo** máquina modelo «La Bola de la Verdad». Precio 130.000 ptas. Telf. (972) 77.02.54.

# Locales

**Interesante:** local comercial 175 m2 en Illescas a 25 kms. de Madrid. Cedo en aportación o alquiler. Estoy abierto a ideas o proposiciones de negocio. Telf. (91) 643.42.62.

**Traspaso** salón tipo A por no poder atender. Llamar tardes al teléfono (93) 654.30.05. Zona Bajo Llobregat. Preguntar por Alfonso.

**Se vende** salón recreativo tipo A totalmente documentado, por jubilación; 200 m2. Telf. (91) 619.20.23.

# Oportunidad

**OCASION.** Vendo Volkswagen Polo Coupé, 3 años. Precio en lista 650.000 ptas. de particular sólo por 490.000 ptas. Telf. (972) 67.13.61.

# Ofertas

**Vendo** 5 máquinas de baloncesto, nuevas a estrenar, a 100.000 ptas./u. Telf. (948) 81.25.13.

**Llame** a este número de teléfono 96-667.27.11. Hará rentable su negocio, placas en alquiler a 166 ptas. diarias. Preguntar por Antonio.

**Máquinas** recreativas y de habilidad antiguas, anteriores al año 1960. Telf. (93) 665.56.55. Juan Manuel.

**Vendo** lote de 8 billares boca grande sin tapizar a 350.000 ptas. Telf. (972) 77.02.54.

**Coches** dobles. Final Lap 2, muy rentables (serie limitada); 8 meses de uso 950.000 ptas. No incluye instalación ni transporte. Jesús (91) 643.42.62 / 611.24.68

**Vendo** 2 máquinas de Mini Golf marca Inor. Precio unidad, 300.000; Precio lote 2 unidades, 500.000 ptas. Telf. (972) 77.02.54.

**Oportunidad:** vendo pinball Williams americano, con el High-Speed, por sólo 45.000 pesetas. Telf. (972) 67.13.61.

**Billares** americanos de ocasión oferta única 70.000 ptas. Recién tapizados (1'84 x 1'06), superfície de juego pizarra, poco usados. Interesados llamar al teléfono (977) 33.00.77. Preguntar por el señor Xavier Vidal.

**Vendo** placas: Simpsons 50, Mortal Kombat 50, X-Men 50, Ninja Kids 45, C. Comando 30, Gals Panic, Original 35, Don Do Codon 25, World Heroes 25, consulte sin compromiso. Antonio. Telf. (96) 556.51.35.

**Vendo** placas: Turtles (25); Dinar Blaster (35); Spiderman (35); Splash (45); Karate Blazer (35). A partir 20 h. Sr. Paco. Telf. (96) 178.22.69.

**Cambio** de placas a 15.00 ptas. Gun, Smoke, Panic-Hiper, Olimpic-Super Quix, etc. Mayor información al Telf. (96) 667.27.11. Preguntar por Antonio.

**Grupo** 1 pone tus placas en alquiler; sacale rendimiento, mándanos por fax todos los títulos para poner en alquiler. Fax (96) 667.28.92. Telf. (96) 667.27.11. Sr. Antonio.

**OCASION.** Urge vender por reforma boleras modelo Moncayo. Seminuevas. Marcador electrónico para 4 jugadores. Dimensiones 12'5 x 1 m. Precio supereconómico. Interesados llamar al Telf. (91) 651.70.57.

**Toma** nota y llama a este número de teléfono (96) 667.27.11; si tienes placas paradas sin sacarle rendimiento nosotros tenemos los clientes para estas placas. Sistema de alquiler G-1. Sr. Antonio.

**Vendo** placas de ocasión. Precios muy interesantes. Lotes de ocho placas. 95.000 ptas. Modelos muy variados. ¡Ultimos lotes! Sr. Francisco González. Telf. (91) 866.09.38. Fax. (91) 866.80.73.

# Varios

**Interesa** comprar empresa operadora en ámbito catalán con máquinas o sin máquinas. Sr. Sánchez. Telf. (93) 841.25.77.

**Venta,** reparación y transformación nuevas monedas máquinas expendedoras de tabaco. Telf. (91) 377.24.32.

**Compraría** explotación de máquinas recreativas de cualquier tipo A, B o deportivas instaladas en la provincia de Tarragona. Telf. (977) 33.00.77. Sr. Xavier.

**Se vende** explotación de 20 dianas electrónicas instaladas. Zona Madrid y Toledo. Precio 3.000.000 pesetas contado, o bien cambiaría por tragaperras nuevas y sin colocar. Telf. (91) 647.04.08.

**Se venden** explotaciones de tipo A en Benidorm, Torrevieja, Elda, Monóvar y Alicante. Llamar al Telf. (96) 667.27.11 y preguntar por Antonio.

**Vendo** casa de 3 plantas en Torroella de Montgrí a 4 kms. de l'Estartit (Girona); tejado nuevo, fachada de piedra con arcos; 180 m2 por planta + 25 m2 de patio. Telf. (972) 75.78.82.

**Se vende** material para parques: barcas, bateria, tren eléctrico 60 m de vía. Telf. (972) 77.02.54

**Alquilo** piso por temporada en Torroella de Montgrí, provincia de Gerona; 3 habitaciones dobles, comedor, cocina y terraza. Junio 50.000, Julio 75.000. Telf. (972) 75.78.82.

**Cambios** de paño de billar. Reparación pizarra. Agujeros grandes, mantenimiento, billar y futbolín. Gestión de almacén, transportes a toda Catalunya. Experiencia profesional. Telf. (93) 347.95.40.

Para publicar su anuncio:

Por teléfono: (93) 318 58 15
Por fax: (93) 302 29 54
Por correo: ER/HOSTELERIA
(utilice n/orden de inserción) Plaza Duque de Medinacelli, 5, 1.º 08002 BARCELONA

## ORDEN DE INSERCION GRATUITA

NOMBRE .....
DIRECCION .....
LOCALIDAD .....
TEL ( ) .....
FAX ( ) .....
N.I.F. .....
Profesión .....
Sector .....

**TEXTO (máximo 30 palabras)**

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

REMITIR A: **ER/HOSTELERIA.** Plaza Duque de Medinacelli, 5, 1.º — 08002 Barcelona

**Sigue siendo un estrecho margen el que separa a los dos primeros modelos clasificados en el ranking nacional de máquinas «B», NEVADA y DADO DE ORO. Los once liderazgos del modelo de UNIDESA superan en cinco los que se asocian con la máquina de R.F. Muy probablemente es en este matiz donde radique la explicación a la exigua diferencia que separa a ambos modelos que están presentes en las diecisiete Comunidades Autónomas del Estado. La siguiente pugna clasificatoria ocupa a SUPER MINIFRUITS y GOLDEN CARD, con ventaja momentánea para esta última. Ninguna de las dos ocupa un primer puesto en alguna de las autonomías. Sin embargo, su éxito radica en la gran regularidad que evidencian quincena tras quincena. Mucho más alejados los restantes modelos del segmento de máquinas «B», aunque este tercer estadio clasificatorio es encabezado por PYRAMIDE. La nota positiva de los últimos días es sin duda la buena aceptación que de momento encuentra el reciente lanzamiento de SEGA-SONIC, HI-ROLLER.**

**Al igual que todas las primeras quincenas de mes el protagonismo de las «A» es adquirido por los *«pin-balls»*. Una vez más, TERMINATOR se convierte en el auténtico protagonista con ocho primeros puestos en otras tantas Comunidades. FAMILY ADAMS le anda a la zaga, pero cada vez más próximo. Luego, un entramado de modelos que tiene a METAL MAN como más destacado exponente. Esta creación de INDER es el primer modelo completamente español que figura en el ranking de mayor recaudación a nivel nacional, seguido a muy corta distancia de ATLETA, otro *«pin-ball»* con pretensiones. La llegada de productos *«americanos»* de la mano de VIFICO y BALLY tienen este mes como principal protagonista a STAR WARS y SUPER MARIO BROS, aunque en el segundo de los casos concentrado en una área muy determinada de la geografía.**

*El «Hi-Roller» es la última novedad en el mercado de las «B»*

## Ranking Nacional de Máquinas B

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Dado de Oro»..... FRANCO
3. «Golden Card»..... SEGA-SONIC
4. «Super Minifruits»..... UNIDESA
5. «Pyramide»..... SEGA-SONIC
6. «Baby Fórmula»..... FRANCO

## Ranking Nacional de Pin-Balls

1. «Terminator»..... UNIDESA
2. «Family Adams»..... BALLY
3. «Metal Man»..... INDER
4. «Atleta» ..... INDER
5. «Corsario» ..... INDER
6. «Star Wars»..... BALLY


**DATAMAT. S. A.**

**IMPORT - EXPORT**

ULTIMAS NOVEDADES EN PLACAS DE VIDEO-JUEGOS

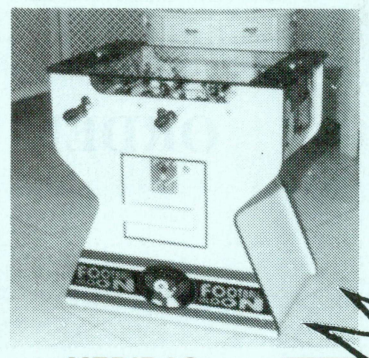
*DISPONEMOS DE MAS DE 50 JUEGOS DIFERENTES*

*CONSULTENOS SIN COMPROMISO*

Licenciado Poza, 73 - 48013 BILBAO ☎ (94) 442 53 14
Télex 34224 DAMT-E - Fax (94) 442 53 18

**! LA ESTRELLA DE LA FERIA !**

**CREMBLY**



Patentado
M.U. nº 9000997

El aparato más ligero más sencillo y más rentable

MEDIDAS
83 x 56 x 88 cm.

**Oficinas**

MAEXPRO, S.L.
Rosal, 15 08420
Canovelles
BARCELONA
Tel. 93-840 0383
Fax. 93-846 6309

**Fábrica**

OCA GARCIA, S.L.
Tel. 849 10 66

# NUEVO RECORD !

CIRSA - DPTO. PUBLICIDAD Y RR. PP.

CIRSA **UNIDESA®**

**UNIVERSAL DE DESARROLLOS ELECTRONICOS S.A.**

Ctra. Castellar, 298 08226 TERRASSA Barcelona España
Tel. 93/785 77 62* Télex 59472 SAIR-E Fax 93/783 03 25

# Andalucía

1. «Dado de Oro».....FRANCO
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Super Minifruits».....UNIDESA
4. «Baby Fórmula».....FRANCO
5. «Pyramide».....SEGA-SONIC

**Máquina en alza:** SUPER MINIFRUITS
**Comentario:** El protagonismo de la quincena corresponde a SUPER MINIFRUITS. Buenas recaudaciones para JOKER CHIP.

# Aragón

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Dado de Oro».....FRANCO
3. «Super Minifruits».....UNIDESA
4. «Golden Card».....SEGA-SONIC
5. «Pyramide».....SEGA-SONIC

**Máquina en alza:** NEVADA
**Comentario:** Buenas recaudaciones de SONIC JOKER y MINI FRUITS.

# Asturias

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Dado de Oro».....FRANCO
4. «Super Minifruits».....UNIDESA
5. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC

**Máquina en alza:** DADO DE ORO
**Comentario:** Quincena sin cambios aparentes en el Principado. Buen nivel de SONIC JOKER.

# Baleares

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Dado de Oro».....FRANCO
3. «Super Minifruits».....UNIDESA
4. «Golden Card».....SEGA-SONIC
5. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC

**Máquina en alza:** SONIC JOKER
**Comentario:** Lo «mini» sigue llevándose en el archipiélago.

# Canarias

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Dado de Oro».....FRANCO
3. «Super Minifruits».....UNIDESA
4. «Golden Card».....SEGA-SONIC
5. «Baby Fórmula».....FRANCO

**Máquina en alza:** DADO DE ORO
**Comentario:** El protagonismo compete a DADO DE ORO en ambas provincias.

# Cantabria

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Dado de Oro».....FRANCO
3. «Super Minifruits».....UNIDESA
4. «Pyramide».....SEGA-SONIC
5. «Golden Card».....SEGA-SONIC

**Máquina en alza:** SUPER MINIFRUITS
**Comentario:** Orden imperturbable en esta comunidad uniprovincial con NEVADA en firme líder.

# Castilla-La Mancha

1. «Dado de Oro».....FRANCO
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Golden Card».....SEGA-SONIC
4. «Baby Fórmula».....FRANCO
5. «Pyramide».....SEGA-SONIC

**Máquina en alza:** DADO DE ORO
**Comentario:** Asume el liderazgo este modelo de R.F., mientras que JOKER CHIP sigue sumando buenas recaudaciones.

# Castilla-León

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Dado de Oro».....FRANCO
3. «Super Minifruits».....UNIDESA
4. «Mini Fruits».....UNIDESA
5. «Golden Card».....SEGA-SONIC

**Máquina en alza:** MINI FRUITS
**Comentario:** La «mini» de UNIDESA destaca en sus dos versiones.

# Catalunya

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Dado de Oro».....FRANCO
3. «Super Minifruits».....UNIDESA
4. «Golden Card».....SEGA-SONIC
5. «Baby Fórmula».....FRANCO

**Máquina en alza:** SUPER MINIFRUITS
**Comentario:** Buenas referencias en Lérida de HI-ROLLER, lo último de SEGA-SONIC.

# Euzkadi

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Dado de Oro».....FRANCO
3. «Golden Card».....SEGA-SONIC
4. «Joker Chip».....SEGA-SONIC
5. «Pyramide».....SEGA-SONIC

**Máquina en alza:** NEVADA
**Comentario:** BINGO-7 sigue teniendo su público.

# Extremadura

1. «Dado de Oro».....FRANCO
2. «Super Minifruits».....UNIDESA
3. «Nevada».....UNIDESA
4. «Golden Card».....SEGA-SONIC
5. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC

**Máquina en alza:** SUPER MINIFRUITS
**Comentario:** Bajas recaudaciones sólo superadas por DADO DE ORO y SUPER MINIFRUITS.

# Galicia

1. «Dado de Oro».....FRANCO
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Super Minifruits».....UNIDESA
4. «Nevada».....UNIDESA
5. «Pyramide».....SEGA-SONIC

**Máquina en alza:** DADO DE ORO
**Comentario:** Quincena sin novedades en esta Comunidad. DADO DE ORO, firme líder.

# La Rioja

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Dado de Oro».....FRANCO
3. «Pyramide».....SEGA-SONIC
4. «Casino Royal».....UNIDESA
5. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC

**Máquina en alza:** NEVADA
**Comentario:** Tras los cambios de la quincena precedente, la comunidad riojana no advierte modificación alguna.

# Madrid

1. «Dado de Oro».....FRANCO
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Super Minifruits».....UNIDESA
4. «Pyramide».....SEGA-SONIC
5. «Golden Card».....SEGA-SONIC

**Máquina en alza:** NEVADA
**Comentario:** Optima introducción de HI-ROLLER de SEGA-SONIC.

# Murcia

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Dado de Oro».....FRANCO
3. «Super Minifruits».....UNIDESA
4. «Golden Card».....SEGA-SONIC
5. «Safarím».....INDER

**Máquina en alza:** NEVADA
**Comentario:** La pugna RF-UNIDESA se materializa, a través de NEVADA y DADO DE ORO.

# Navarra

1. «Dado de Oro».....FRANCO
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Nevada».....UNIDESA
4. «Pyramide».....SEGA-SONIC
5. «Baby Fórmula».....FRANCO

**Máquina en alza:** DADO DE ORO
**Comentario:** Continúan las magníficas recaudaciones de la gama «Fórmula».

# Comunidad Valenciana

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Dado de Oro».....FRANCO
3. «Super Minifruits».....UNIDESA
4. «Golden Card».....SEGA-SONIC
5. «Baby Fórmula».....FRANCO

**Máquina en alza:** NEVADA
**Comentario:** Optimo nivel de recaudación el manifestado por MINIFRUITS.

El «ranking» de máquinas «B» se realiza a través de un sondeo estadístico efectuado entre diferentes empresas operadoras de cada una de las provincias. Posteriormente el resultado obtenido se expone en la clasificación de las cinco máquinas más recaudadoras de cada autonomía.•

# Andalucía

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Family Adams» ..... BALLY
3. «Super Mario Bros» ..... VIFICO
4. «Atleta» ..... INDER
5. «250 C.C.» ..... INDER

**Máquina en alza:** SUPER MARIO BROS
**Comentario:** El modelo GOTTLIEB continúa su progresión.

# Aragón

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Metal Man» ..... INDER
3. «Family Adams» ..... BALLY
4. «Atleta» ..... INDER
5. «Corsario» ..... INDER

**Máquina en alza:** CORSARIO
**Comentario:** Este modelo de INDER destaca como principal novedad del mes en esta región.

# Asturias

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Corsario» ..... INDER
3. «Atleta» ..... INDER
4. «Family Adams» ..... BALLY
5. «Super Mario Bros» ..... VIFICO

**Máquina en alza:** FAMILY ADAMS
**Comentario:** Incorporación de SUPER MARIO BROS entre las cinco primeras. Buenas recaudaciones de 250 C.C.

# Baleares

1. «Family Adams» ..... BALLY
2. «Terminator» ..... UNIDESA
3. «Star Wars» ..... BALLY
4. «250 C.C.» ..... INDER
5. «Fish Tales» ..... UNIDESA

**Máquina en alza:** DRACULA
**Comentario:** Las óptimas referencias de DRACULA invitan a pensar en una próxima inclusión en el «ranking».

# Canarias

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Atleta» ..... INDER
3. «Star Wars» ..... BALLY
4. «Fish Tales» ..... UNIDESA
5. «Metal Man» ..... INDER

**Máquina en alza:** STAR WARS
**Comentario:** Prosigue la excelente trayectoria de STAR WARS.

# Cantabria

1. «Family Adams» ..... BALLY
2. «Metal Man» ..... INDER
3. «Corsario» ..... INDER
4. «Terminator» ..... UNIDESA
5. «Harley-Davidson» ..... BALLY

**Máquina en alza:** CORSARIO
**Comentario:** Prosigue el ascenso de CORSARIO. Atención a DRACULA.

# Castilla-La Mancha

1. «Atleta» ..... INDER
2. «Metal Man» ..... INDER
3. «Corsario» ..... INDER
4. «Terminator» ..... UNIDESA
5. «Family Adams» ..... BALLY

**Máquina en alza:** METAL MAN
**Comentario:** Continúa siendo METAL MAN el «pinball» que revela una mayor proyección en esta región.

# Castilla-León

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Star Wars» ..... BALLY
3. «Corsario» ..... INDER
4. «250 C.C.» ..... INDER
5. «Metal Man» ..... INDER

**Máquina en alza:** METAL MAN
**Comentario:** Optimas recaudaciones de METAL MAN.

# Catalunya

1. «Family Adams» ..... BALLY
2. «Star Wars» ..... BALLY
3. «Metal Man» ..... INDER
4. «Harley Davidson» ..... BALLY
5. «Corsario» ..... INDER

**Máquina en alza:** STAR WARS
**Comentario:** Prosigue el ascenso de STAR WARS, mientras METAL MAN se perfila con grandes posibilidades.

# Euzkadi

1. «Metal Man» ..... INDER
2. «Terminator» ..... UNIDESA
3. «Atleta» ..... INDER
4. «Star Wars» ..... BALLY
5. «Corsario» ..... INDER

**Máquina en alza:** METAL MAN
**Comentario:** Liderazgo para el último producto INDER. Ascenso de STAR WARS.

# Extremadura

1. «Family Adams» ..... BALLY
2. «Star Wars» ..... BALLY
3. «Terminator» ..... UNIDESA
4. «Corsario» ..... INDER
5. «250 C.C.» ..... INDER

**Máquina en alza:** STAR WARS
**Comentario:** Este modelo sobresale en la región extremeña, donde el protagonismo corresponde a los videos.

# Galicia

1. «Metal Man» ..... INDER
2. «Corsario» ..... INDER
3. «Family Adams» ..... BALLY
4. «Atleta» ..... INDER
5. «250 C.C.» ..... INDER

**Máquina en alza:** METAL MAN
**Comentario:** Posiciones invariables en esta Comunidad, donde METAL MAN continúa destacando como principal modelo recaudador.

# La Rioja

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Metal Man» ..... INDER
3. «Star Wars» ..... BALLY
4. «Family Adams» ..... BALLY
5. «Fish Tales» ..... UNIDESA

**Máquina en alza:** METAL MAN y STAR WARS
**Comentario:** Estos dos modelos continúan su progresión, aunque TERMINATOR preserva el liderazgo.

# Madrid

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Atleta» ..... INDER
3. «Star Wars» ..... BALLY
4. «250 C.C.» ..... INDER
5. «Super Mario Bros.» ..... VIFICO

**Máquina en alza:** STAR WARS
**Comentario:** En la variedad está el gusto. Así parece evidenciarlo la Comunidad de Madrid.

# Murcia

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Atleta» ..... INDER
3. «Star Wars» ..... BALLY
4. «250 C.C.» ..... INDER
5. «Fish Tales» ..... UNIDESA

**Máquina en alza:** STAR WARS
**Comentario:** Mes de transición en esta Comunidad uniprovincial. STAR WARS sigue en alza.

# Navarra

1. «Corsario» ..... INDER
2. «Metal Man» ..... INDER
3. «Atleta» ..... INDER
4. «Terminator» ..... UNIDESA
5. «Star Wars» ..... BALLY

**Máquina en alza:** METAL MAN
**Comentario:** Fuerte apuesta de INDER en esta Comunidad con los tres primeros lugares.

# Comunidad Valenciana

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Metal Man» ..... INDER
3. «Atleta» ..... INDER
4. «Family Adams» ..... BALLY
5. «Corsario» ..... INDER

**Máquina en alza:** METAL MAN
**Comentario:** BALLY entra en competencia directa con INDER. Buena acogida a DRACULA.

---

El «ranking» de «pin-balls» se realiza mediante un sondeo estadístico efectuado entre diferentes empresas operadoras existentes en cada una de las provincias españolas. Posteriormente los resultados se reflejan en la clasificación de las cinco máquinas más recaudadoras de cada autonomía. •

BRAM STOKER'S

# Dracula™

¡UN JUEGO EN EL QUE REALMENTE PUEDES CLAVAR TUS DIENTES!

Williams®
Williams Electronics Games, Inc.

" BRAM STOKER'S DRACULA"
Es marca registrada de Columbia Pictures Industries Inc.
Reservados todos los derechos
Williams Electronics Games, Inc.
© 1993

CIRSA - DPTO. PUBLICIDAD Y RR. PP.

UNIDESA®
CIRSA
UNIVERSAL DE DESARROLLOS ELECTRONICOS S.A.
Ctra. Castellar, 298 08226 TERRASSA Barcelona España
Tel. 93 / 785 77 62* Télex 59472 SAIR-E Fax 93 / 783 03 25